

**ANALISIS TINGKAT PENGETAHUAN WIRAUSAHAWAN
TERHADAP KEBERHASILAN SUATU USAHA
DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM
(Studi Pada Usaha Keripik Pisang Askha Jaya Bandar Lampung)**

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Memenuhi Tugas-tugas dan Memenuhi Syarat-syarat
Guna Mendapat Gelar Sarjana Ekonomi (SE)**



Oleh:

MUFLIHA WIJAYATI

NPM : 1651010080

Progam Studi : Ekonomi Syariah

Pembimbing 1 : Dr. Moh. Bahrudin, M.Ag

Pembimbing 2 : Erike Anggraeni, M.E,Sy.,D.B.A

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
RADEN INTAN LAMPUNG
1441 H/2020 M**

ABSTRAK

ANALISIS TINGKAT PENGETAHUAN WIRAUSAHAWAN TERHADAP KEBERHASILAN SUATU USAHA DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi Pada Usaha Keripik Pisang Askha Jaya Bandar Lampung)

Oleh

Mufliha Wijayati

Wirausahawan merupakan orang yang berani berusaha secara mandiri dengan mengerahkan segala sumber daya dan upaya meliputi kepandaian mengenali produk baru, menentukan cara produksi baru, menyusun operasi untuk pengadaan produk baru, memasarkannya, serta mengatur permodalan operasinya untuk menghasilkan sesuatu yang bernilai lebih tinggi. Askha Jaya merupakan salah satu usaha keripik pisang yang sukses di Lampung. Usaha yang dimiliki oleh Askasifi Eka Cesario ini berdiri pada tanggal 23 febuari 2009. Usaha keripik pisang Aska Jaya saat ini telah memiliki 5 cabang outlet dengan jumlah karyawan 30 orang dari semua outlet yang berada di Bandar Lampung.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana tingkat pengetahuan wirausahawan terhadap keberhasilan suatu usaha dalam perspektif ekonomi islam dan apa saja upaya-upaya yang dilakukan wirausahawan Keripik Aska Jaya dalam mengembangkan usahanya. Adapun tujuan penrlitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana tingkat pengetahuan wirausahawan terhadap keberhasilan suatu usaha dalam perspektif ekonomi islam dan untuk mengetahui upaya-upaya apa saja yang dilakukan wirausahawan Keripik Aska Jaya Bandar Lampung dalam mengembangkan usahanya.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif. Dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara langsung kepada owner dan manajemen marketing usaha keripik askha jaya

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa dalam berwirausaha pengetahuan merupakan faktor penting yang harus dimiliki wirausawan agar usaha yang dijalankannya bisa berkembang. Pengetahuan wirausaha dalam perspektif ekonomi islam merupakan pemahaman akan konsep-konsep berwirausaha secara islam sesuai dengan alquran dan sunnah. Konsep berwirausaha dalam islam dikenal dengan istilah *tijarah* (berdagang atau bertransaksi). Konsep berwirausaha dalam islam yang mengacu pada konsep berdagang Nabi Muhammad Saw yang perlu dipahami dan ditiru oleh umat muslim, seperti Shiddiq (Benar dan Jujur) , Amanah (Dapat Dipercaya), Tabligh (Argumentatif/Komunikatif), Fathonah (Cerdas dan Bijaksana) dan Terdapat 4 upaya yang dapat dilakukan wirausahawan keripik askha jaya dalam mengembangkan usahanya berdasarkan teori Philip.

Kata Kunci : *Wirausahawan, Askha Jaya, Analis Deskriptif Kualitatif.*



**KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

*Alamat : Jl. Letkol. H. Endro Suratmin, Sukarama, Bandar Lampung
35131, Telp. (0721) 703260*

PERSETUJUAN

Judul Skripsi : "analisis tingkat pengetahuan wirausahawan terhadap keberhasilan suatu usaha dalam perspektif ekonomi Islam" studi pada usaha keripik askha Jaya Bandar Lampung.

Nama : Mufliha Wijayati
NPM : 165101080
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

MENYETUJUI

Untuk dimunaqosyahkan dan dipertahankan dalam Sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung

Pembimbing I,

Pembimbing II,

Dr. Moh. Fahrudin, M. Ag
NIP. 196808241989031007

Erika Anggraeni, M.E.Sy., D.B.A
NIP. 198208082011012009

Mengetahui
Ketua Program Studi

Madnasir, S.E., M.Si
NIP. 197504242002121001



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM



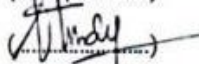

Alamat : Jl. Letkol. H. Endro Suratmin, Sukarama, Bandar Lampung 35131,
Telp. (0721) 703260

PENGESAHAN

Skripsi dengan judul "Analisis Tingkat Pengetahuan Wirausahawan Terhadap Keberhasilan Suatu Usaha Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Kripik Pisang Aska Jaya Bandar Lampung)." disusun oleh Mufliha Wijayati, NPM. 1651010080 Program Studi Ekonomi Syariah telah diujikan dalam sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung pada Hari/Tanggal:

TIM PENGUJI

Ketua : Madnasir, SE., M.S.I
Sekretaris : Muhammad Fikri Nugraha Kholid, M.Pd
Penguji I : Fatih Fuadi, M.S.I
Penguji II : Erike Anggraeni, M.E.Sy., D.B.A

()
()
()
()

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam


Dr. Ruslan Abdul Gholur, M.S.I.
NIP. 198 008012003 21001

MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا قِيلَ لَكُمْ تَفَسَّحُوا فِي الْمَجَالِسِ فَافْسَحُوا يَفْسَحِ اللَّهُ لَكُمْ وَإِذَا قِيلَ انشُزُوا فَانْشُزُوا يَرَفَعِ

اللَّهُ الَّذِينَ ءَامَنُوا مِنْكُمْ وَالَّذِينَ أُوتُوا الْعِلْمَ دَرَجَاتٍ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ خَبِيرٌ ١١

Artinya : Hai orang-orang beriman apabila kamu dikatakan kepadamu: "Berlapanglapanglah dalam majlis", Maka lapangkanlah niscaya Allah akan memberi kelapangan untukmu. dan apabila dikatakan: "Berdirilah kamu", Maka berdirilah, niscaya Allah akan meninggikan orang-orang yang beriman di antaramu dan orang-orang yang diberi ilmu pengetahuan beberapa derajat. dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan. (QS. Al-Mujadilah:11)



PERSEMBAHAN

Penulis persembahkan karya ini kepada :

1. Ibuku tercinta Sukmariah (Almh) dan Ayahku tersayang M. Khoirudin, terimakasih Ayah dan Ibu atas do'a, semangat, dukungan, kesabaran, nasihat dan kasih sayang yang kalian berikan, semoga Allah selalu memberikan nikmat-Nya kepada Ayah dan Ibu.
2. Kakak-Kakak Ku Siti Nurlaila, Siti Maymunah, Aceng Bahroni, Ibnu Hakiki yang selalu memberikan semangat kepadaku.
3. Terimakasih kepada Herdiyansah yang selalu memberi semangat dan dukungan kepadaku.
4. Teman teman terdekat Arif, Agung, Bahri, Dinta, Inggar, Maratun, Wawan dan Ria yang selalu memberikan semangat dan dukungan.
5. Teman seperjuangan SE A'Team Ekonomi Syariah.
6. Yang aku banggakan almamaterku UIN Raden Intan Lampung.

RIWAYAT HIDUP

Nama lengkap penulis adalah Mufliha Wijayati. Penulis dilahirkan di Bandung Baru Kecamatan Adiluwih Kabupaten Pringsewu pada tanggal 17 juni 1998 sebagai anak kelima dari lima bersaudara dari pasangan Ayah M.Khoirudin dan Ibu Sukmariah (Almh).

Penulis menempuh pendidikan formal :

1. Sekolah Dasar (SD) Negri 4 Bandung Baru Kecamatan Adiluwih Kabupaten Pringsewu dari tahun 2004-2010
2. Sekolah Menengah Pertama (SMP) Negri 1 Sukoharjo Kecamatan Sukoharjo Kabupaten Pringsewu dari tahun 2010-2013
3. Sekolah Menengah Atas (SMA) Negri 1 Sukoharjo Kecamatan Sukoharjo Kabupaten Pringsewu dari tahun 2013-2016
4. Tahun 2016 penulis terdaftar seb

Sebagai mahasiswa progam studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung Melalui Jalur Prestasi

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatu

Puji syukur atas kehadiran Allah Swt, Puji syukur atas kehadiran Allah Swt. Sang pemilik dan pemberi cinta, yang telah memberikan begitu banyak berkah dan rahmat-Nya sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi yang berjudul **‘ANALISIS TINGKAT PENGETAHUAN WIRAUSAHAWAN TERHADAP KEBERHASILAN SUATU USAHA DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**(Studi Pada Usaha Keripik Pisang Askha Jaya Bandar Lampung)”

Sholawat beriring salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan kita Nabi agung Nabi Muhammad Saw. yang telah membawa umatnya dari zaman kejahiliyahan menuju zaman yang penuh dengan hamparan ilmu pengetahuan seperti apa yang kita rasakan pada saat sekarang ini.

Penulis sangat bersyukur atas selesainya penyusunan skripsi ini. Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan program sarjana (S1) pada Program Sarjana Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Negeri Raden Intan Lampung. Selama proses penyusunan skripsi ini penulis banyak mendapatkan bimbingan, arahan, bantuan, dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ucapkan terima kasih kepada pihak lain yang mendukung penulisan skripsi ini diantaranya kepada :

1. Bapak Prof.Dr. H. Moh. Mukri, M.Ag., selaku Rektor UIN Raden Intan Lampung . Yang selalu memotivasi mahasiswa untuk menjadi pribadi yang berkualitas dan menjunjung tinggi nilai islami.
2. Dr.Ruslan Abdul Ghofur, M.S.I. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung yang senantiasa tanggap terhadap masalah-masalah akademik mahasiswa.

3. Bapak Madnasir, S.E., M.S.I. selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung yang membimbing kami selama masa studi hingga pada akhirnya kami dapat menyelesaikan studi S1 di jurusan Ekonomi Islam dengan baik dan lancar.
4. Bapak Dr. Moh. Bahrudin, M.Ag selaku pembimbing I dan Ibu Erike Anggraeni, M.E.,Sy.,D.B.A selaku pembimbing II, yang senantiasa memberikan kritik, saran dan arahan hingga dapat terselesaikannya skripsi ini.
5. Kepada seluruh Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah memberikan ilmu pengetahuannya kepada kami.
6. Keluarga seperjuangan kelas A Ekonomi Islam angkatan 2016, atas pertemanan yang kompak, cerita, semangat, dukungan, bersama-sama menajalani suka maupun duka selama menempuh pendidikan di UniversitasIslam Negeri Raden Intan Lampung. Tak terkecuali semua rekan-rekan mahasiswa khususnya Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam serta semua pihak yang tidak mungkin disebutkan satu persatu, yang banyak memberikan bantuannya, baik moril maupun materil dalam penyelesaian skripsi ini.

Akhirnya dengan segala bentuk kekurangan dan kesalahan, penulis berharap semoga dengan Rahmat dan Izin-Nya mudah-mudahan skripsi ini bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi pihak-pihak yang bersangkutan.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Bandar Lampung, Juli 2020

Mufliha Wijayati
NPM 1651010080

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
ABSTRAK	ii
PERSETUJUAN	iii
PENGESAHAN	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN	vi
RIWAYAT HIDUP	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Penegasan Judul	1
B. Alasan Memilih Judul	2
C. Latar Belakang Masalah	3
D. Fokusan Masalah	9
E. Rumusan Masalah	9
F. Tujuan Penelitian Dan Manfaat Penelitian	10
G. Metode Penelitian	11
BAB II : KAJIAN TEORI	
A. Pengetahuan Wirausaha	18
1. Pengertian Pengrtahuan Wirausaha Dalam	18
2. Tolak Ukur Pengetahuan Seorang Wirausaha	19
3. Pengetahuan Dan Kemampuan Wirausaha	20

4. Indikator Pengetahuan Wirausah	20
B. Kewirausahaan	22
1. Pengertian Kewirausahaan	22
2. Kemampuan (Skill) Seorang Wirausaha	24
3. Jiwa Kewirausahaan	25
4. Ciri Dan Sifat Kewirausahaan	26
5. Sikap Kewirausahaan	28
6. Syarat-Syarat Wirausaha	29
7. Langkah-Langkah Menjadi Wirausaha	30
8. Peran Wirausaha Dalam Perekonomian	31
9. Membangun Motivasi wirausaha	31
10. Ciri-Ciri Wirausaha Yang Berhasil	32
11. Motif Berprestasi Tinggi	35
12. Manfaat Berwirausaha	36
C. Keberhasilan Usaha	38
1. Pengertian Keberhasilan Usaha	38
2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha	39
D. Kajian Pustaka	48
E. Kerangka Pikir	50

BAB III GAMBARAN UMUM DAN PENYAJIAN DATA

A. Gambaran Umum Objek Penelitian	53
1. Sejarah Keripik Usaha Askha Jaya	53
2. Visi Dan Misi Keripik Usaha Askha Jaya	57

3. Struktur Organisasi Usaha Keripik Askha Jaya	57
4. Varian Rasa Keripik Askha Jaya	58
B. Indikator Pengetahuan Wirausahawan	61
C. Indikator Keberhasilan Usaha	63

BAB IV ANALISIS DATA

A. Analisis Tingkat Pengetahuan Wirausahawan Terhadap Keberhasilan suatu usaha dalam perspektis ekonomi islam	65
B. Upaya Apa Saja Yang Dilakukan Wirausahawan Askha Jaya Dalam Mengembangkan Usahanya	70

BAB V PENUTUP

A. KESIMPULAN	73
B. SARAN	73

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel

Tabel 1.1 Varian Rasa Keripik Pisang Askha Jaya

Tabel 1.2 Produk-Produk Yang Dijual Selain Keripik Pisang

Gambar

Gambar 1.1 Kerangka Fikir Dalam Penelitian Ini Dapat Digambarkan

Gambar 1.2 Stuktur Organisasi Usaha Keripik Askha Jaya Bandar Lampung



BAB 1

PENDAHULUAN

A. Penegasan Judul

Sebelum menguraikan pembahasan lebih lanjut, terlebih dahulu akan dijelaskan istilah dalam skripsi ini untuk menghindari salah penafsiran mengenai judul skripsi dan memudahkan pembaca dalam mengkaji isinya, serta membahas ruang lingkup penelitian, maka diperlukan adanya pembatasan terhadap arti kalimat dalam skripsi ini. Adapun judul dalam skripsi ini “Analisis Tingkat Pengetahuan Wirausahawan Terhadap Keberhasilan Suatu Usaha Dalam Perspektif Ekonomi Islam”. Istilah yang terdapat dalam judul skripsi ini, yaitu sebagai berikut :

1. **ANALISIS** adalah kemampuan seseorang dalam menjabarkan atau menganalisis materi tentang wirausaha yang telah dipelajari dalam satu komponen-komponen dalam wirausaha.¹
2. **PENGETAHUAN** adalah pemahaman seseorang terhadap wirausaha dengan berbagai karakter positif, kreatif, dan inovatif dalam mengembangkan peluang-peluang usaha menjadi kesempatan usaha yang menguntungkan bagi dirinya dan masyarakat atau konsumen.²
3. **WIRAUSAHA** adalah orang yang berani berusaha secara mandiri dengan mengerahkan segala sumber daya dan upaya meliputi kepandaian mengenali produk baru, menentukan cara produksi baru, menyusun operasi untuk pengadaan produk baru,

¹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: ALFABETA, 2017), h.2

² Siti Nurbaya dan Moerdiyanto, *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kesiapan Berwirausaha*, (Yogyakarta: Progam Pascasarjana UNY, 2012), h. 10

memasarkannya, serta mengatur permodalan operasinya untuk menghasilkan sesuatu yang bernilai lebih tinggi.³

4. **KEBERHASILAN USAHA** adalah suatu keadaan dimana usaha mengalami peningkatan dari hasil yang sebelumnya. Keberhasilan usaha merupakan tujuan utama dari sebuah perusahaan untuk memperoleh laba.

5. **Ekonomi Islam** merupakan ilmu pengetahuan sosial yang mempelajari masalah ekonomi rakyat, seperti usaha manusia untuk mengalokasikan mengelola sumber daya untuk mencapai fallah berdasarkan pada prinsip-prinsip dan nilai-nilai Al-Quran dan Hadist.⁴ Jadi **Perspektif Ekonomi Islam** adalah sudut pandang ilmu ekonomi yang berdasarkan Alquran dan Hadis.

Berdasarkan penjelasan istilah-istilah diatas, maka dapat di tegaskan bahwa yang dimaksud dari judul skripsi ini adalah untuk mengetahui tingkat pengetahuan wirausahawan terhadap keberhasilan suatu usaha dalam perspektif ekonomi islam.

B. Alasan Memilih Judul

1. Asan Objektif

Bagi penulis pentingnya meneliti/menulis masalah yang akan diteliti terkait dengan judul skripsi, hal ini dikarenakan peneliti ingin mengetahui tingkat pengetahuan wirausahawan terhadap keberhasilan usaha dalam perspektif ekonomi islam pada usaha keripik Askha Jaya Bandar lampung yang dimiliki oleh dosen UIN Raden Intan Lampung. Dimana tingkat pengetahuan berwirausaha sangat penting bagi pelaku usaha dalam memajukan usaha yang

³ Dede Jajang Suyaman, *Kewirausahaan Dan Industri Kreatif*, (Desember 2015), h.5.

⁴ Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (Psei), *Ekonomi Islam*, (Jakarta:Rajawali Pers,2009),h.19.

sedang dijalankan. Dan dengan pengetahuan tersebut pada pelaku usaha dapat kita lihat bagaimana implementasinya, apakah pelaku usaha tersebut sudah benar-benar menjalankan usahanya dengan tingkat pengetahuan berwirausaha. Oleh karena itu tingkat pengetahuan wirausawan sangatlah penting dalam menjalankan suatu usaha. Selain itu dari aspek yang penulis bahas, permasalahan dalam skripsi ini sangat memungkinkan diadakan penelitian mengingat literatur dan bahan data informasi yang diperlukan sangat menunjang.

2. Alasan Subjektif

- a. Penelitian ini belum pernah dilakukan atau diteliti dan dibahas sebelumnya oleh para mahasiswi UIN Raden Intan Lampung khususnya untuk mahasiswi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
- b. Penelitian ini dirasa mampu untuk diselesaikan oleh penulis, mengingat adanya ketersediaan data-data, buku-buku, dan berbagai literature yang dibutuhkan dalam penelitian sebagai referensi. Selain itu, judul yang peneliti ajukan sesuai dengan jurusan peneliti yaitu Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung.

C. Latar Belakang

Wirausaha dalam perspektif ekonomi islam, islam menganjurkan manusia untuk berusaha agar ia mendapatkan rezeki guna memenuhi kebutuhan hidupnya. Islam juga menganjurkan kepada manusia bahwa Allah maha pemurah dia menganggap semua manusia sebagai keluarganya. Hal ini di buktikan dengan Allah SWT memberikan rezeki tidak hanya kepada orang muslim tapi seluruh manusia yang ada di bumi adapun yang membedakan manusia satu dengan yang lainnya adalah ketakwaannya kepada Allah SWT. Islam mewajibkan semua

manusia untuk bekerja salah satu dari ragam bekerja dan berusaha untuk meningkatkan kesejahteraan, manusia berusaha mencari nafkah, dari Allah SWT melapangkan bumi dan menyediakan berbagai fasilitas yang dapat di manfaatkan manusia untuk mencari rezeki.⁵

Adapun perintah Allah Swt yang berhubungan dengan suatu wirausaha yang terdapat pada QS. Al-Jumu'ah: 10, sebagai berikut :

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ (10)

“Apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi (untuk mencari rezki dan usaha yang halal) dan carilah karunia Allah, dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung” (QS al-Jumu'ah:10).

Berdasarkan dalam Al-Qur'an diatas maka bekerja dan berwirausaha itu sangat penting. Menurut Muslich, (2004) berwirausaha merupakan suatu kegiatan yang dilakukan oleh manusia untuk memperoleh pendapatan atau penghasilan atau rizki dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan hidupnya dengan cara mengelola sumber daya ekonomi secara efektif dan efisien. Konsep berwirausaha dalam islam dikenal dengan istilah tijarah (berdagang atau bertransaksi). Konsep berwirausaha dalam Islam yang mengacu pada konsep wirausaha Nabi Muhammad SAW yang perlu ditiru dan diterapkan umat muslim, sebagai berikut:⁶

a. Shiddiq(Benar dan Jujur)

Shiddiq artinya adalah berkata benar dan jujur. Seorang wirausaha islam harus mampu meniru sifat Rasulullah SAW yaitu berkata benar, bertindak benar atau diam saja (jika tidak

⁵A.Kadir, *Hukum Bisnis Dalam Al-Quran*,(Jakarta: Sinar Garfika,2010), h. 19.

⁶Maro, *Jurnal Ekonomi Syariah dan Bisnis* Vol. 1. No.2, (November2018), h. 71-73.

mampu berkata dan bertindak benar). Artinya baik pemimpin ataupun karyawan dalam berwirausaha harus bisa berperilaku benar dan jujur kepada setiap keputusan dan tindakan, jujur terhadap konsumen, pesaing sehingga usaha yang dijalankan dikelola dengan prinsip kebenaran dan kejujuran. Jujur dalam hal berkaitan dengan pada saat bertransaksi dengan nasabah, mengedepankan kebenaran informasi, menjelaskan keunggulan barang. Jika ada kelemahan atau cacat pada produk, maka disampaikan kepada calon pembeli.

b. Amanah(Dapat Dipercaya)

Amanah yaitu sifat kepercayaan baik dari dari sisi internal maupun eksternal. Amanah dan bertanggung jawab merupakan kunci sukses dalam menjalankan wirausaha. Memiliki sifat amanah akan membentuk kredibilitas yang tinggi dan sikap penuh tanggung jawab pada setiap diri seorang muslim. Sifat amanah memainkan peranan yang fundamental dalam ekonomi dan bisnis, karena tanpa kredibilitas dan tanggung jawab ,kehidupan ekonomi dan bisnis akan hancur. Tugas manusia adalah amanah dari Allah yang harus dipertanggungjawabkan. Implikasi dari cara pandang ini adalah pengakuan sekecil apapun upaya dan perbuatan manusia, baik atau buruk, tetap mendapat perhatian dari Allah dan akan mendapatkan balasan yang kembali pada dirinya sendiri.

c. Tabligh(Argumentatif/Komunikatif)

Tabligh yaitu kemampuan menyampaikan, kemampuan berkomunikasi efektif. Wirausaha yang efektif merupakan kempuan menyampaikan komunikasi. Kewajiban semua Nabi untuk menyampaikan kepada manusia apa yang diterima dari Allah berupa wahyu yang menyangkut didalamnya hukum agama. Dalam sudut pandang kewirausahaan berbasis syariah, tuhan telah memberikan kemampuan Istimewa pada manusia, tentu sudah sepantasnya.

d. Fathonah(Cerdas dan Bijaksana)

Sifat fathonah merupakan memiliki kecerdasan dalam berbisnis. Dalam hal ini, pengusaha yang cerdas merupakan pengusaha yang mampu memahami, menghayati dan mengenal tugas dan tanggung jawab bisnisnya dengan sangat baik. Dalam kewirausahaan berbasis syariah, Allah menghendaki manusia bersikap cerdas dalam menyikapi kehidupan. Allah telah menyediakan dan memudahkan alam ini bagi manusia. Allah juga telah menganugerahi manusia potensi berupa berbagai kemampuan mengelola dan mengatur alam. Manusia cerdas adalah manusia yang pandai memanfaatkan alam untuk memenuhi kebutuhan fisik dan psikisnya seraya tetap mengharapkan ridho dari Allah SWT.⁷

Allah memerintahkan agar semua muslim berusaha melakukan usaha apa saja dan dimana saja sesuai dengan ilmu dan keterampilan yang dimiliki sesuai dengan syariat Islam. Ilmu termasuk dari bagian dari agama, ini berarti berpegang teguh pada ilmu sama halnya berpegang teguh dengan agama, karena ilmu bersumber dari agama. Hal ini menunjukkan bahwa jika ingin mendapatkan sesuatu yang baik maka harus berpegang teguh pada agama dan ilmu. Sedangkan agama mengajarkan bahwa dalam melakukan usaha atau mengembangkan modal tidak melampaui batas, sesuai dengan Al-Qur'an, as-sunnah, ijma' dan qiyas.

Wirausahawan merupakan orang yang berani berusaha secara mandiri dengan mengerahkan segala sumber daya dan upaya meliputi kepandaian mengenali produk baru, menentukan cara produksi baru, menyusun operasi untuk pengadaan produk baru, memasarkannya, serta mengatur permodalan operasinya untuk menghasilkan sesuatu yang bernilai lebih

⁷ Andri Soemitra, Kewirausahaan Berbasis Syariah, Medan: CV. Manhaji, 2015, Cetakan Pertama, hal. 23

tinggi.⁸ Untuk itu, menjadi seorang wirausaha yang sukses memiliki bakat saja tidak cukup tetapi juga harus memiliki ilmu atau pengetahuan dan pemahaman mengenai segala aspek usaha yang akan ditekuni.

Pengetahuan wirausaha merupakan pemahaman seseorang terhadap wirausaha dengan berbagai karakter positif, kreatif dan inovatif dalam mengembangkan peluang-peluang usaha menjadi kesempatan usaha yang menguntungkan dirinya dan masyarakat atau konsumen.⁹ Dengan memiliki pengetahuan dan pemahaman tentang suatu usaha maka wirausaha dapat mencapai suatu tujuan usaha yaitu keberhasilan usaha.

Keberhasilan usaha pada hakikatnya adalah keberhasilan dari bisnis yang mencapai tujuannya, suatu bisnis dikatakan berhasil bila mendapat laba, karena laba adalah tujuan dari seseorang melakukan bisnis (Noor 2007)

Dalam upaya pembangunan ekonomi nasional masyarakat dituntut untuk mampu mengembangkan segala potensi yang ada pada diri sendiri dan juga yang ada pada daerah masing-masing agar dapat memberikan manfaat bagi pemenuhan kebutuhan hidup mereka. Setiap provinsi pasti memiliki sumber daya alam unggulan yang menjadi salah satu sumber penghasilan atau pekerjaan masyarakat daerah tersebut. Salah satu nya adalah Provinsi Lampung yang cukup terkenal dengan kekayaan sumber daya alamnya. Tak sedikit pula masyarakat yang memanfaatkan situasi ini untuk membangun pusat oleh-oleh khas Lampung dari kekayaan alam daerah lampung berbahan baku pisang, dimana lampung memang cukup terkenal dengan hasil produksi perkebunan pisangnya. Banyaknya pelaku usaha keripik pisang di gang PU ke arah Jl.

⁸ Dede Jajang Suyaman, *Kewirausahaan Dan Industri Kreatif*, (Desember 2015), h.5.

⁹ Kuntawicaksono, *Pengaruh Pengetahuan Wirausaha Dan Kemampuan Memecahkan Masalah Wirausaha Terhadap Minat Berwirausaha Siswa Sekolah Menengah Kejuruan*, Journal Of Ecomic Education, (Semarang: Unnes 2012), h.49

Zainal Abidin Pagar Alam, kedaton Bandar Lampung. Namun masih banyak para pelaku usaha keripik pisang yang hanya meniru produk pelaku usaha keripik pisang lainnya tanpa memiliki bekal pengetahuan sehingga produknya jarang dikenal oleh masyarakat yang menyebabkan usahanya susah berkembang. Padahal seorang wirausaha seharusnya menjalankan usahanya dengan pengetahuan dan pemahaman yang dimiliki agar usahanya berjalan lancar dan sesuai dengan tujuan yang telah direncanakan. Hanya meniru produk orang.

Askha Jaya merupakan salah satu usaha keripik pisang yang sukses di Lampung. Usaha yang dimiliki oleh Askasifi Eka Cesario ini berdiri pada tanggal 23 febuari 2009. Usaha keripik pisang Aska Jaya saat ini telah memiliki 4 cabang outlet dengan jumlah karyawan 30 orang dari semua outlet yang berada di Bandar Lampung. Perkembangan usaha Keripik Askha Jaya di Bandar Lampung tahun ketahun makin melambung tinggi, permintaan konsumen yang banyak membuat keripik pisang ini memiliki pabrik khusus penggorengan keripik pisang yang berada di kalianda. Tak hanya itu, untuk menghasilkan keripik pisang yang berkualitas aska jaya memiliki petani binaan dan dan karyawan dipabrik produksi sebanyak 40 orang. Adapun beberapa kelebihan dari keripik pisang aska jaya yaitu Keripik Askha Jaya memiliki rasa yang khas dibandingkan dengan keripik pisang yang lain. Aska jaya memiliki 18 varian rasa keripik salah satunya seperti coklat, keju, melon, dan varian terbaru yang dimiliki keripik pisang Aska Jaya yaitu rasa grern tea, rending, geprek, dan telur asin.

Tak hanya menjual keripik saja, Aska Jaya juga menjual berbagai macam produk lainnya seperti keplang, dodol, pie pisang, sale pisang dan berbagai macam produk lainnya. Selain itu keripik pisang aska jaya juga memiliki tempat cukup strategis, dengan fasilitas yang disediakan seperti musola, toilet,tempat parkir yang luas, wifi, kopi/teh, dan keripik yang disediakan dalam toples untuk dicicipi secara gratis oleh para pengunjung. Keripik pisang Aska Jaya juga

berkerjasama dengan supir-supir bus pariwisata untuk meningkatkan omset penjualan, tak hanya berjualan di outlet/offline Keripik Askha Jaya juga memasarkan produknya melalui sosial media seperti instagram, facebook dan media sosial lainnya. Para konsumen Keripik Askha Jaya berasal dari berbagai daerah seperti pulau jawa, bali bahkan papua. Maka tak heran jika omset yang dimiliki keripik pisang Aska Jaya mencapai Rp.100.000.000 perhari dan akan bertambah dua kalilipat saat hari raya Idul Fitri. Inilah yang kemudian menjadi bahan dan dasar suatu penelitian.

Berdasarkan uraian diatas peneliti menggali dan menganalisis penelitian untuk mengetahui bagaimana Tingkat Pengetahuan Wirausahawan Terhadap Keberhasilan Suatu Usaha Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Keripik Askha Jaya Bandar Lampung).¹⁰

D. Fokusan Masalah

Untuk memperjelas ruang lingkup masalah yang akan dibahas dan agar penelitian sebagai berikut :

1. Penelitian ini akan difokuskan pada tingkat pengetahuan wirausahawan Keripik Askha Jaya Bandar Lampung terhadap keberhasilan usahanya.
2. Responden dalam penelitian ini adalah wirausahawan Keripik Askha Jaya Bandar Lampung.

E. Rumusan Masalah

Dari uraian latar belakang diatas, maka permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian antara lain :

¹⁰ Wawancara Dengan Muhamad Arsyad (Marketing Online Askha Jaya), Tanggal 17 November 2019 Di Outlet Usaha Keripik Askha Jaya Bandar Lampung.

1. Bagaimana tingkat pengetahuan wirausahawan terhadap keberhasilan suatu usaha dalam perspektif ekonomi islam?
2. Apa saja upaya-upaya yang dilakukan wirausahawan Keripik Askha Jaya dalam mengembangkan usahanya?

F. Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian

1. Adapun tujuan yang hendak dicapai dalam penrlitian ini adalah sebagai berikut :

- c. Untuk mengetahui bagaimana tingkat pengetahuan wirausahawan terhadap keberhasilan suatu usaha dalam perspektif ekonomi islam.
- d. Untuk mengetahui apa saja upaya-upaya yang dilakukan wirausahawan Keripik Askha Jaya Bandar Lampung dalam mengembangkan usahanya.

2. Adapun manfaat penelitian yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

a. Manfaat Teoritis

1. Dapat memberikan sumbangan pengetahuan dan pemikiran yang bermanfaat bagi perkembangan ilmu ekonomisecara umum dan ilmu Ekonomi Islam khususnya.
2. Memberikan wawasan dan pengetahuan bagi penulis mengenai tingkat pengetahuan wirausahawan terhadap keberhasilan suatu usaha dalam perspektif ekonomi islam.
3. Dapat bermanfaat selain sebagai bahan informasi juga sebagailiteratur atau bahan informasi ilmiah.

b. Manfaat Praktis

1. Bagi wirausaha: Sebagai informasi ilmiah dan pertimbangan dalam mengelolah usahanya sesuai dengan tingkat pengetahuan wirausahawan dan dengan lebih efesien.

2. Bagi peneliti: Penelitian ini akan menambah wawasan dan ilmu pengetahuan yang lebih mendalam mengenai ekonomi islam. Penelitian ini akan menambah pengetahuan mengenai tingkat pengetahuan wirausahawan terhadap keberhasilan suatu usaha dalam perspektif ekonomi islam. Dan penelitian ini juga untuk melengkapi salah satu syarat akademik dalam rangka memperoleh gelar sarjana dalam bidang ilmu ekonomi syariah pada Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Intan Lampung.

3. Bagi Akademik

Dapat dijadikan rujukan mahasiswa ekonomi syariah selanjutnya apabila ingin meneliti masalah yang sama.

G. Metode Penelitian

1. Jenis dan Sifat Penelitian

a. Jenis penelitian

Untuk jenis penelitian ini, peneliti menggunakan jenis penelitian kasus dan penelitian lapangan. Penelitian ini bertujuan untuk mempelajari secara intensif tentang latar belakang keadaan sekarang, dan interaksi lingkungan sesuatu unit social, individu, kelompok, atau masyarakat.¹¹

b. Sifat penelitian

Dilihat dari sifatnya penelitiannya, metode kualitatif bersifat antara lain kebenaran, bersifat relative, tafsiriah, dan interpretatif. Dalam penelitian ini, data yang

¹¹ Cholid Narbuko dan Abu Achmadi, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2012), h.47

dikumpulkan berupa data deskriptif yang berupa catatan lapangan, tindakan responden, dan lain-lain.¹²

c. lokasi penelitian

Lokasi penelitian ini terletak di Keripik Askha Jaya Bandar Lampung. Penelitian melakukan pendekatan dengan owner usaha.

2. Sumber Data

a. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari subjek penelitian, dalam hal ini peneliti memperoleh data atau informasi langsung dengan menggunakan instrument-instrumen yang telah ditetapkan. Data primer yang telah dikumpulkan oleh peneliti untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan penelitian. Pengumpulan data primer merupakan bagian integral dan proses penelitian bisnis dan yang seringkali diperlukan untuk tujuan pengambilan keputusan. Data primer dianggap akurat, karena data ini disajikan secara terperinci.¹³ Dalam penelitian ini menggunakan data yang bersumber dari lokasi penelitian, diperoleh melalui wawancara dan terjun langsung kepada owner usaha Keripik Askha Jaya Bandar Lampung.

b. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data atau informasi yang diperoleh secara tidak langsung dari objek penelitian yang bersifat publik, yang terdiri dari: struktur organisasi data kearsipan, dokumen, laporan-laporan, serta buku-buku dan lain sebagainya yang berkenaan dengan penelitian ini. Dengan kata lain data sekunder diperoleh penelitian

¹²Andi Prastowo, *Metode Penelitian Kualitatif Dalam Perspektif Rancangan Penelitian*, (Yogyakarta: Sr-Ruzz Media, 2016), h.40-43

¹³ Wahyu Purhantara, *Metode Penelitian Kualitatif Untuk Bisnis*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010), h.79

secara tidak langsung, melalui perantara atau diperoleh dan dicatat melalui pihak lain.¹⁴

Dalam penelitian ini penulis mendapatkan data dari perpustakaan, buku-buku literature, jurnal-jurnal dan data sekunder yang berkaitan dengan masalah.

3. Populasi dan Sampel

a. Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas, obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Jadi, populasi bukan hanya orang tetapi juga objek dan benda-benda alam yang lain. Populasi bukan juga hanya jumlah yang ada di objek/subyek yang dipelajari tetapi meliputi seluruh karakteristik/sifat yang dimiliki oleh subjek atau objek itu. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh karyawan usaha keripik askha jaya yang berjumlah 30 orang.

b. Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Bila populasi besar dan peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi misalnya, karena keterbatasan dana, tenaga dan waktu, maka peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi itu. Apa yang dipelajari dari sampel itu kesimpulannya akan dapat diberlakukan untuk populasi. Untuk itu sampel yang diambil untuk populasi harus betul-betul representatif (mewakili). Sample dalam penelitian ini ada 2 yaitu owner usaha keripik askha jaya dan manajemen marketing usaha keripik askha jaya.

¹⁴*Ibid*,h.79

Selanjutnya teknik pengambilan sampel ini dilakukan dengan cara *purposive sampling*. *Purposive sampling* merupakan teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu. Pertimbangan tertentu, misalnya orang tersebut dianggap paling tahu tentang apa yang kita harapkan, atau mungkin dianggap sebagai penguasa sehingga akan memudahkan peneliti menjelajahi objek/situasi sosial yang diteliti.¹⁵

4. Metode Pengumpulan Data

a. Wawancara

Pengumpulan data dengan cara wawancara adalah cara untuk menghimpun bahan-bahan keterangan yang dilaksanakan dengan Tanya jawab lisan, sepihak, berhadapan muka dan dengan arah tujuan yang telah ditentukan.¹⁶ Wawancara yang ditunjukan kepada wirausahawan Keripik Askha Jaya Bandar Lampung untuk mengetahui informasi yang akan peneliti lakukan dalam pengumpulan data penelitian. Jenis wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara tidak terstruktur, yaitu wawancara yang bebas dimana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya.¹⁷ Melalui wawancara peneliti dapat memberikan dan mengeluarkan ide pemikiran dan isi hati secara bebas.

b. Observasi

Observasi adalah cara menghimpun bahan-bahan keterangan yang dilakukan dengan mengadakan pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap fenomena-

¹⁵Sugiono, *Metodologi Penelitian*....,h.80-81

¹⁶Farouk Muhammad dan Djaali, *Metodologi Penelitian Sosial (Bunga Rampai)*,(Jakarta: Cv. Restu Agung 2003), h.32

¹⁷ Sugiyono, *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Cet ke-23 (Bandung: Alfabeta, 2016), h.140

fenomena yang di jadikan objek pengamatan. Observasi sebagai metode pengumpulan data banyak digunakan untuk mengamati tingkah laku individu ataupun proses terjadinya suatu kegiatan yang dapat diamati.¹⁸ Dalam hal ini jenis observasi yang peneliti gunakan adalah jenis penelitian dengan non partisipasi. Dimana penelitian tidak terlibat langsung sebagai peserta dan bukan merupakan bagian dari kelompok yang ditelitinya. Tujuannya untuk mengamati lokasi penelitian secara langsung.

c. Dokumentasi

Dokumentasi berasal dari dokumen, yang artinya barang-barang tertulis. Metode dokumentasi dalam hal ini berarti mengumpulkan data dengan mencatat data yang sudah ada dalam dokumen atau arsip.¹⁹ Metode dokumentasi ini juga bisa melalui foto, hasil rekaman, catatan harian, laporan, serta website resmi lainnya.

5. Metode pengelolaan Data dan Analisis

Pengolahan data berarti menimbang, menyaring, mengatur, dan mengklasifikasikan. Menimbang dan menyaring data ialah benar-benar memilih secara hati-hati data relevan yang dapat dan berkaitan dengan masalah yang tengah diteliti. Mengatur dan mengklasifikasikan ialah menggolongkan, menyusun menurut aturan tertentu.²⁰ Setelah sumber (*literatur*) dikumpul berdasarkan sumber diatas, maka langkah selanjutnya adalah pengolahan data yang diproses sesuai dengan kode etik penelitian dengan langkah-langkah sebagai berikut²¹:

a. Pemeriksaan Data (*Editing*)

¹⁸Farouk Muhammad dan Djaali, *Op. Cit*, h.35

¹⁹ Farouk Muhammad dan Djaali, *Op. Cit.*, h.37

²⁰ Asfi Manzilati, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Malang: UB Media, 2017), h.61

²¹ Lexy L Meleong, *Metodelogi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosda Karya, 2001), h.161

Pemeriksaan data yaitu mengoreksi apakah data yang terkumpul sudah cukup, lengkap, benar dan sudah sesuai, relevan dengan masalah.

b. Penandaan Data (*Coding*)

Pemeriksaan data yaitu memberikan catatan atau tanda yang menyatakan jenis sumber data (Al-Quran, Hadist, dan buku-buku referensi lainnya).

c. Rekontruksi Data (*Reconstructing*)

Rekontruksi data yaitu menyusun data secara teratur, berurutan dan logis sehingga mudah dipahami dan diinterpretasikan.

Metode analisis data yang digunakan dalam skripsi ini adalah analisis deskriptif kualitatif, dimana peneliti selain mengolah dan menyajikan data, juga melakukan analisis data kualitatifnya. Hal ini dimaksud agar dapat mensinergikan antara beberapa data yang telah dipersiapkan. Sistematika atau runtutan analisis deskriptif kualitatif dalam penggunaannya tidak ada suatu pedoman yang jelas, akan tetapi pada prinsipnya setiap item dari permasalahan yang diajukan harus terjawab dalam analisis data dengan mengaitkan satu sama lain atau dengan kata lain terdapat hubungan timbal balik. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini disesuaikan dengan kajian penelitian, yaitu Analisis Tingkat Pengetahuan Wirausahawan Terhadap Keberhasilan Usaha Dalam Perspektif Ekonomi Islam. Akan dikaji menggunakan metode kualitatif.

Metode analisis data dalam penelitian ini berdasarkan metode analisa dengan menggunakan cara berfikir deduktif. Metode deduktif adalah suatu cara untuk mengambil kesimpulan dari yang Khusus ke Umum.²² Metode berfikir deduktif dimana cara berfikir dilakukan dengan cara menarik suatu kesimpulan yang bersifat khusus dari berbagai kasus yang

²² Nana Sudjana, *Pedoman Penyusunan Skripsi Tesis Dan Desertasi*, (Jakarta: Rineka Cipta., 1996), h.32.

bersifat khusus. Untuk itu, penalaran secara deduktif dimulai dengan mengemukakan pernyataan-pernyataan yang mempunyai ruang lingkup yang khas dan terbatas dalam menyusun argumentasi yang diakhiri dengan pernyataan yang bersifat umum.



BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pengetahuan Wirausaha

1. Pengertian Pengetahuan Wirausaha

Pengetahuan yang dikumpulkan manusia melalui penggunaan akalnya kemudian disusun olehnya menjadi suatu bentuk yang berpola. Dengan pengetahuan, akan memungkinkan terbentuknya suatu barang dan dengan cara yang baru atau mungkin juga barang yang berbeda.²³

Menurut Nurbaya dan Moerdiyanto menyatakan bahwa “Pengetahuan wirausaha adalah ilmu, seni maupun perilaku, sifat, ciri, dan watak seseorang yang mewujudkan gagasan inovatif kedalam dunia nyata secara kreatif”²⁴

Sedangkan menurut Kuntawicaksono “Pengetahuan wirausaha adalah pemahaman seseorang terhadap wirausaha dengan berbagai karakter positif, kreatif dan inovatif dalam mengembangkan peluang-peluang usaha menjadi kesempatan usaha yang menguntungkan dirinya dan masyarakat atau konsumen.”²⁵

Dari beberapa pendapat tersebut maka ditarik kesimpulan bahwa pengetahuan kewirausahaan merupakan sesuatu yang berkenaan dengan proses, pembentukan, atau pertumbuhan suatu usaha yang menyediakan barang atau jasa baru yang unik dan

²³ Zuhail, *Kekuatan Daya Saing Indonesia Mempersiapkan Masyarakat Berbasis Pengetahuan*, (Jakarta: PT. Kompas Media Nusantara, 2008) h.19

²⁴ Siti Nurbaya dan Moerdiyanto, *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kesiapan Berwirausaha*, (Yogyakarta: Program Pasca Sarjana UNY, 2012), h.10

²⁵ Kuntawicaksono, *Pengaruh Pengetahuan Wirausaha Dan Kemampuan Memecahkan Masalah Wirausaha Terhadap Minat Berwirausaha Siswa Sekolah Menengah Kejuruan*, *Journal Of Ecomic Education*, (Semarang: Unnes 2012), h.49

inovatif, serta menciptakan lapangan pekerjaan dan mampu mengatasi pengangguran. Seorang wirausahawan agar berhasil dan mampu bersaing dengan wirausahawan lainnya harus banyak mempelajari pengetahuan tentang manajemen strategi, manajemen keuangan, manajemen pemasaran, teknologi dan pengetahuan lain yang dapat menunjang pengembangan usaha yang ditekuni.

2. Pengetahuan Seorang Dalam Berwirausaha Dapat Diukur Dengan Beberapa Tingkatan Sebagai Berikut :²⁶

a. Tahu (know)

Tahu dapat diartikan sebagai kemampuan seseorang dalam mengingat suatu materi yang menyangkut wirausaha yang telah dipelajari sebelumnya.

b. Memahami (comprehension)

Memahami dapat diartikan sebagai kemampuan seseorang dalam menjelaskan objek yang diketahui secara benar dalam berwirausaha.

c. Aplikasi (applicattion)

Aplikasi dapat diartikan sebagai kemampuan seorang dalam mempraktekan suatu materi wirausaha yang telah dipelajari pada situasi dan kondisi riil (sebenarnya).

d. Analisis (analysis)

Analisis dapat diartikan sebagai kemampuan seseorang dalam menjabarkan atau menganalisis materi tentang kewirausahaan yang telah dipelajari kedalam komponen-komponen dalam berwirausaha.

e. Sintesis (synthesis)

²⁶Kuntawicaksono, *ibid*, h.12

Sintesis dapat diartikan sebagai kemampuan seseorang dalam menyusun strategi dalam berwirausaha.

f. Evaluasi (evaluation)

Evaluasi dapat diartikan sebagai kemampuan seseorang dalam melakukan suatu penilaian terhadap suatu usaha yang dijalankan.

3. Adapun Pengetahuan Dan Kemampuan Apa Saja Yang Harus Dimiliki Oleh Seorang Wirausaha Dalam Memulai Suatu Usahnya, Yaitu :²⁷

- a. Pengetahuan diri yaitu memiliki pengetahuan tentang usaha yang akan dilakukan atau ditekuni.
- b. Imajinasi yaitu memiliki ide dan perspektif, serta tidak mengandalkan sukses masalalu.
- c. Pengetahuan praktis yaitu memiliki pengetahuan tentang teknik, desain, processing, pembukuan, administrasi, dan pemasaran.
- d. Kemampuan mencari dan menemukan dan berkreasi
- e. Berpandangan jauh kedepan
- f. Kemampuan berhitung dan kemampuan memprediksi keadaan masa yang akan datang.
- g. Kemampuan untuk berkomunikasi, bergaul, dan berhubungan dengan orang lain.

3. Indikator Pengetahuan Kewirausahaan

Seorang wirausahawan tidak akan berhasil apabila tidak memiliki keterampilan, pengetahuan, kemampuan dan kreativitas yang tinggi. Beberapa bekal pengetahuan kewirausahaan yang perlu dimiliki oleh wirausahawan adalah sebagai berikut :²⁸

²⁷ Eddy Soeryanto Soegoto, *Entrepreneurship*, (Jakarta: PT. Alex Media Komputindo, 2009), h.9

a. pengetahuan mengenai usaha yang akan dirintis

Wirausaha tidak merupakan bakat yang sudah ada sejak lahir, tetapi dapat dikembangkan dari pengetahuan tentang kewirausahaan. Dalam hal berwirausaha sangat diperlukan pengetahuan mengenai usaha yang akan dimasuki sebelum mengambil keputusan untuk melakukannya

b. pengetahuan tentang peran dan tanggung jawab

Wirausahawan yang memiliki pengetahuan tentang peran dan tanggung jawab dalam mewujudkan usaha lebih memahami tentang kewirausahaan. Pengetahuan sangat dibutuhkan dalam pengembangan usaha termasuk pada pengetahuan akan peran dan tanggung jawab berwirausaha

c. pengetahuan tentang kepribadian dan kemampuan diri

Lebih memahami kepribadian dan kemampuan diri dalam berwirausaha sangat dibutuhkan. Dalam menjalani usaha kemampuan diri lebih diperhatikan apakah telah mampu untuk berwirausaha atau tidak. Seseorang yang memiliki kepribadian berwirausaha akan mampu menjalankan usahanya sendiri

d. pengetahuan tentang manajemen dan organisasi bisnis

Berwirausaha harus memiliki pengetahuan tentang manajemen dan organisasi bisnis, berguna dalam menjalankan usaha agar lebih memahami tentang usaha yang dijalankannya.

²⁸Suryana, *Kewirausahaan Pedoman Praktis: Kiat Dan Proses Menuju Sukses*, (Jakarta: Selemba Empat, 2016), h. 81.

B. Pengertian Kewirausahaan

1. Pengertian Kewirausahaan

Kewirausahaan suatu ilmu yang mengkaji tentang pengembangan dan pembangunan semangat kreatifitas serta berani menanggung resiko terhadap pekerjaan yang dilakukan demi mewujudkan hasil karya tersebut. Keberanian mengambil resiko sudah menjadi milik seorang wirausahawan karena ia dituntut untuk berani dan siap jika usaha yang dilakukan tersebut belum memiliki nilai perhatian di pasar, dan ini harus dilihat sebagai bentuk proses menuju kewirausahaan sejati.

Menurut Thomas W. Zimmerer dan Norman M. Scarbrough²⁹ “Wirausahawan adalah orang yang menciptakan bisnis baru dengan mengambil resiko dan ketidakpastian demi mencapai keuntungan dan pertumbuhan dengan cara mengidentifikasi peluang dan menggabungkan sumber daya yang diperlukan untuk mendirikanannya”. Peter Drucker berkata bahwa wirausaha tidak mencari resiko, mereka mencari peluang.³⁰

Kewirausahaan menurut Carlos jarillo-mossi menyatakan bahwa kewirausahaan sebagai “seseorang yang merasakan adanya peluang, mengejar peluang-peluang yang sesuai dengan situasi dirinya; dan yang percaya bahwa kesuksesan merupakan suatu hal bias dicapai” Kewirausahaan menurut Stevenson menyatakan bahwa kewirausahaan meupan suatu pola tingkah laku manajerial yang terpadu. Kewirausahaan adalah upaya pemanfaatan peluang-peluang yang tersedia tanpa mengabaikan sumber daya yang dimiliki.³¹

²⁹ Thomas W. Zimmerer dan Norman. Scarbrough, *Kewirausahaan dan Manajemen Bisnis Kecil*, (Erlangga, Jakarta, (terjemahan) 2005, h. 4.

³⁰ Buchari Alma, *Kewirausahaan untuk Mahasiswa dan Umum*, (Alfabeta, Bandung, 2008), h. 24

³¹ Dede Jajang Suyaman, *Kewirausahaan Dan Industry Kreatif*, (Bandung: Alfabeta, 2015), h.4

Menurut Schumpeter menyatakan bahwa wirausaha adalah orang yang mendobrak sistem ekonomi yang ada dengan memperkenalkan barang dan jasa yang baru, dengan menciptakan bentuk organisasi yang baru atau mengolah bahan baku baru.³²

Menurut Meredith menyatakan bahwa Wirausaha adalah orang yang mempunyai kemampuan melihat dan menilai kesempatan bisnis, mengumpulkan sumber daya yang dibutuhkan guna mengambil keuntungan dan mengambil tindakan yang tepat untuk mencapai kesuksesan.³³

Menurut Zimmerer mengartikan kewirausahaan sebagai suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan usaha.³⁴

Menurut Frinces Wirausaha adalah orang yang kreatif, dinamis, dan inovatif, dan ia mau mengambil berbagai jenis risiko dan berani menghadapi semua tantangan yang tidak dapat diprediksi dan diramalkan sebelumnya, lewat kreativitasnya dan kekuatan kemauan untuk mencapai sukses.³⁵

Kewirausahaan menurut Eddy Soeryanto Soegoto, kewirausahaan adalah usaha kreatif yang dibangun berdasarkan inovasi untuk menghasilkan sesuatu yang baru, memiliki nilai tambah, memberi manfaat, menciptakan lapangan kerja dan hasilnya berguna bagi orang lain. Entrepreneurship mengandung makna wiraswasta atau wirausaha yaitu cabang ilmu ekonomi

³² Buchari Alma, *Kewirausahaan Untuk Mahasiswa dan Umum*, (Bandung: Alfabeta, 2009), h. 24

³³ Meredith, *Kewirausahaan; Teori dan Praktek*, (Jakarta: PPM, 2002), h. 5

³⁴ Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: PT. Raja Grasindo Persada, 2006), h. 17

³⁵ Frincez, *Be An Entrepreneur (Jadilah Seorang Wirausaha) Kajian Strategis Pengembangan Kewirausahaan*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011), h. 10

yang mengajarkan bagaimana kita bisa mandiri dalam memulai suatu usaha dalam rangka mencari pilihan dari berbagai alternatif masalah dan pemecahannya.³⁶

Kewirausahaan menurut Sethi adalah suatu proses pembentukan organisasi bisnis, yang menyediakan barang dan jasa, menciptakan lapangan lapangan kerja, dan memberikan kontribusi bagi pendapatan nasional dan pembangunan ekonomi secara keseluruhan.³⁷

Menurut Suryana dan Bayu, istilah kewirausahaan atau entrepreneurship berasal dari bahasa Prancis, yaitu dari kata *Entreprende* yang berarti petualang, pencipta, dan pengelola usaha.³⁸

2. Kemampuan (Skill) Seorang Wirausaha

Sebagai seorang pengusaha, pengelola /pemilik usaha haruslah menguasai kemampuan manajerial agar dapat menjadi seorang manajer yang efektif. Beberapa kemampuan/skill yang harus dimiliki manajer menurut Robert Katz (dalam Hani Handoko, 1997) adalah :³⁹

- a. Kemampuan Konseptual (Conceptual Skills) adalah kemampuan mental untuk mengkoordinasikan dan mengintegrasikan seluruh kepentingan dan kegiatan organisasi. Ini mencakup kemampuan manajer untuk melihat organisasi sebagai suatu keseluruhan dan memahami hubungan antara bagian yang saling bergantung, serta mendapatkan, menganalisa, dan menginterpretasikan informasi yang diterima dari bermacam-macam sumber.

³⁶ Eddy Soeryanto Soegoto, *Entrepreneurship*, (Jakarta: PT. Alex Media Komputindo, 2009), h.2

³⁷ Bilic, *How Does Education Influence Entrepreneurship Orientation? Case Study Of Croatia*, (Bandung: Universitas Pendidikan Bandung, 2011), h. 116

³⁸ Suryana dan Bayu, *Kewirausahaan: Pendekatan Karakteristik Wirausaha Sukses*, (Jakarta: Kencana, 2011), h. 12

³⁹ *Op.cit*, h. 22

- b. Kemampuan Kemanusiaan (Human Skills) adalah kemampuan untuk bekerja dengan memahami, dan memotivasi orang lain, baik sebagai individu ataupun kelompok. Seorang manajer membutuhkan kemampuan ini agar dapat memperoleh partisipasi dan mengarahkan kelompoknya dalam pencapaian tujuan.
- c. Kemampuan Administratif (Administrative Skills) adalah seluruh kemampuan yang berkaitan dengan perencanaan, pengorganisasian, penyusunan kepegawaian dan pengawasan. Kemampuan ini mencakup kemampuan untuk mengikuti kebijaksanaan dan prosedur, mengelola dengan anggaran terbatas, dan sebagainya. Kemampuan ini adalah merupakan perluasan dari kemampuan konseptual. Manajer melaksanakan keputusan-keputusan dengan menggunakan kemampuan administrative dan kemanusiaan.
- d. Kemampuan Teknik (Technical Skills) adalah kemampuan untuk menggunakan peralatan-peralatan, prosedur-prosedur atau teknik-teknik dari suatu aktivitas usaha tertentu, seperti prosedur akuntansi; teknik memproduksi dan menjual atau teknik permesinan yang lainnya; dan sebagainya.

3. Menurut Nickels (2005), Untuk Mendapatkan Kemampuan-Kemampuan Tersebut Seorang Pengusaha Harus Memiliki Jiwa Kewirausahaan, Yaitu:⁴⁰

- a. Mengarahkan diri Pengusaha hendaknya bersikap menyenangkan dan memiliki disiplin diri yang tinggi walaupun merupakan pemilik usaha dan penanggung jawab.
- b. Percaya diri Pengusaha harus percaya akan ide yang didapatnya walaupun tidak ada orang yang memikirkannya, dan harus melengkapi antusiasme pengusaha.

⁴⁰*Ibid*, h.22-23

- c. Berorientasi pada tindakan Gagasan bisnis yang luar biasa belumlah cukup tanpa adanya semangat untuk mewujudkan, mengaktualisasikan, dan mewujudkan impian menjadi kenyataan.
- d. Energik Ini bisnis anda, dan anda haus emosional, mental, dan fisik mampu bekerja lama dan keras.
- e. Toleran terhadap ketidakpastian Pengusaha sukses dengan menempuh risiko-risiko yang telah diperhitungkan sebelumnya.

4. Ciri Dan Sifat Kewirausahaan

Ciri dan sifat wirausaha menurut Eddy Soeryanto Soegoto adalah sebagai berikut:⁴¹

- a. Percaya diri Meliputi keyakinan, kemandirian, individualitas, dan optimisme.
- b. Berorientasi tugas dan hasil Meliputi kebutuhan akan berprestasi, berorientasi pada laba, memiliki ketekunan dan ketabahan, memiliki tekad kuat, suka bekerja keras, energik dan memiliki inisiatif.
- c. Pengambil risiko Memiliki kemampuan mengambil risiko dan suka pada tantangan.
- d. Kepemimpinan Meliputi berjiwa pemimpin, dapat bergaul dengan orang lain, dan suka pada kritik dan saran yang membangun.
- e. Keorisinilan Meliputi inovatif, kreatif, fleksibel, banyak sumber, serba bisa, dan berwawasan tinggi.
- f. Berorientasi ke masa depan Meliputi pandangan ke depan, dan perspektif.
- g. Jujur dan tekun Meliputi jujur dalam bekerja, dan tekun dalam menyelesaikan pekerjaan.

⁴¹Eddy Soeryanto Soegoto, *Entrepreneurship*, (Jakarta: PT. Alex Media Komputindo, 2009),h.6

Sedangkan menurut Suryana, secara umum seorang wirausaha memiliki ciri-ciri sebagai berikut:⁴²

a. Motif berprestasi tinggi

Artinya, wirausaha melakukan sesuatu hal secara tidak asal-asalan, sekalipun hal tersebut dapat dilakukan oleh orang lain.

b. Perspektif kedepan

Artinya, arah pandangan seorang wirausaha harus berorientasi ke masa depan.

c. Kreativitas tinggi

Artinya, arah pandangan seorang wirausaha umumnya memiliki daya kreasi dan inovasi, hal-hal yang belum dipikirkan oleh orang lain sudah terpikirkan olehnya.

d. Sifat inovasi tinggi

Artinya, seorang wirausaha dapat menerjemahkan mimpi-mimpinya menjadi inovasi untuk mengembangkan bisnisnya.

e. Komitmen terhadap pekerjaan

Artinya, seorang wirausaha harus memiliki komitmen yang kuat dalam pekerjaannya.

f. Tanggung jawab

Artinya, tanggung jawab dari komitmen seorang wirausaha. Indikator orang bertanggung jawab adalah berdisiplin, penuh komitmen, bersungguh-sungguh, jujur, berdedikasi tinggi, dan konsisten.

g. Kemandirian atau ketidak ketergantungan pada orang lain

Artinya, seorang wirausaha pandai dalam memanfaatkan potensi diri tanpa harus diatur orang lain.

⁴² Suryana, *Kewirausahaan Pedoman Praktis: Kiat Dan Proses Menuju Sukses*, (Jakarta: Selemba Empat, 2016), h. 30-37

h. Keberanian menghadapi resiko

Artinya, wirausaha yang sukses dinilai dari keinginannya untuk memulai bermimpi dan berani menanggung resiko dalam upaya mewujudkannya.

5. Sikap Kewirausahaan

Menurut Eddy Soeryanto Soegoto, sikap yang harus dimiliki oleh seseorang wirausaha dalam membangun dan mengembangkan usaha adalah:⁴³

a. Disiplin

Disiplin atas ketepatan waktu, kualitas pekerjaan, system kerja, kesepakatan yang dibuat, dan taat asas.

b. Komitmen tinggi

Memiliki komitmen yang tinggi, jelas, terarah, dan bersifat progresif atas kesepakatan yang telah dibuat dengan seseorang, baik terhadap dirinya sendiri maupun orang lain.

c. Jujur

Kejujuran sangat melekat pada konsep pemasaran yang berorientasi pada kepuasan konsumen dan harus menjunjung tinggi kejujuran dalam melakukan kegiatan usahanya sehingga akan mendapatkan konsumen aktual dan potensial, baik jangka pendek maupun jangka panjang.

d. Kreatif dan inovatif

Memiliki gagasan-gagasan baru yang berbeda dibandingkan dengan produk-produk yang telah ada dipasar. Kemampuan wirausaha dalam menambahkan nilai guna/nilai

⁴³*Op.cit*, h.8

manfaat terhadap suatu produk dan menjaga mutu produk dengan memperhatikan market oriented atau apa yang sedang laku di pasar.

e. Mandiri

Mandiri yakni tidak tergantung pihak lain dalam mengambil keputusan atau bertindak, termasuk mencukupi kebutuhan usahanya.

f. Realistis

Melihat realitas lapangan dan menyeleksi masukan dan saran dari luar.

6. Syarat-Syarat Wirausaha

Syarat-syarat menjadi seorang wirausahawan adalah sebagai berikut:⁴⁴

- a. Memiliki modal berupa sarana maupun prasarana yang digunakan dalam proses produksi barang maupun jasa
- b. Memiliki kemampuan untuk menemukan peluang dan menilai serta mengevaluasi peluang-peluang yang ada, termasuk dalam hal pengumpulan sumber-sumber daya yang dibutuhkan serta mampu bertindak secara efektif dan efisien guna memperoleh keuntungan dari peluang-peluang tersebut
- c. Memiliki jiwa kepemimpinan dalam kegiatan kewirausahaan serta dalam mengorganisir segala sumber daya yang dibutuhkan
- d. Berani mengambil resiko yang telah diperhitungkan guna mencapai tujuan yang diinginkan
- e. Mampu membuat rencana bisnis
- f. Dapat bekerja sama dalam keadaan apapun dan dengan siapapun

⁴⁴Suaharyadi, *Kewirausahaan Membangun Usaha Sukses Sejak Usia Dini*, (Jakarta: Selemba Empat, 2007), h.7

7. Langkah-Langkah Menjadi Wirausaha

Beberapa langkah-langkah menjadi wirausahwan, sebagai berikut:⁴⁵

a. Sumber ide usaha

Ide sangatlah penting dalam memulai usaha, dari ide tersebut kita dapat merancang usaha yang berpeluang menambah pendapatan atau laba.

b. Melihat peluang usaha

Sebelum menentukan usaha apa yang hendak dijalankan, maka hendaklah melihat peluang apa saja yang ada dilapangan.

c. Analisis peluang

Setelah mengetahui peluang usaha yang tersedia, maka kita harus menganalisisnya terlebih dahulu, seperti:

1. Tingkat keuntungan yang akan diperoleh
2. Penyediaan barang yang akan menunjang kelancaran kegiatan produksi
3. Penyediaan tenaga kerja
4. Prospek produksi
5. Penyediaan dana
6. Resiko
7. Persaingan yang akan dihadapi

d. Perencanaan usaha

Wirausaha yang sukses hendaklah mampu melihat, merancang dan mempersiapkan segala strategi dimasa depan dari usahanya tersebut.

e. Menjalankan usaha

⁴⁵ *Ibid*, h.9

Menjalankan usaha sesuai dengan yang telah dirancang.

8. Peran Wirausaha Dalam Perekonomian

Secara umum, peran wirausaha dibagi menjadi dua yaitu internal dan eksternal. Sebagai berikut :

Peran Internal:

- a. mengurangi tingkat ketergantungan terhadap orang lain
- b. meningkatkan tingkat kepercayaan diri
- c. meningkatkan daya beli

Peran Eksternal:

- a. menciptakan lapangan kerja dan mengurangi pengangguran
- b. meningkatkan pendapatan masyarakat
- c. meningkatkan produktivitas nasional
- d. meningkatkan pertumbuhan ekonomi

Dari uraian peran internal dan eksternal diatas maka dapat disimpulkan bahwa, wirausaha sangat membantu masyarakat dalam mengatasi permasalahan ekonomi. Melalui pendapatan wirausaha maka akan ada pajak yang menjadi pengasilan suatu Negara, sehingga selain dapat memperbaiki perekonomian Negara wirausaha juga dapat mengurangi jumlah pengangguran di Negara tersebut.

9. Membangun Motivasi Wirausaha

Beberapa hal yang ditekankan pada aspek membangun motivasi wirausaha, sebagai berikut:⁴⁶

- a. Niat yang baik
- b. Membulatkan tekad, berani melangkah dalam mewujudkan kesuksesan daripada setengah-setengah atau tidak berani bertekad dipastikan gagal
- c. Percaya pada takdir dan ridha, dalam hal ini kita berpikir positif
- d. Belajar dari filsafat alam, berawal dari yang kecil
- e. Belajar dari wirausaha yang sukses
- f. Berinteraksi dengan akhlak
- g. Mengikuti program pengembangan, mengikuti kegiatan sosialisasi kewirausahaan agar dapat menumbuhkan, meningkatkan, dan mengembangkan
- h. Kunjungan kerja, melakukan pengunjungan kesentra-sentr kegiatan ekonomi
- i. Kerja sebagai ibadah, dalam hal ini berkerja dengan ikhlas karena allah
- j. Bersyukur atas nikmat-nikmat yang telah diberikan oleh allah kepada kita

10. Ciri-Ciri Wirausaha Yang Berhasil : ⁴⁷

- a. Memiliki visi dan tujuan yang jelas. Hal ini berfungsi untuk menebak ke mana langkah dan arah yang dituju sehingga dapat diketahui langkah yang harus dilakukan oleh pengusaha tersebut

⁴⁶Ma'ruf Abdullah, *Wirausaha Berbasis Syariah*, (Yogyakarta: Aswaja Pressindo, 2013), h.13

⁴⁷ Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: PT. Raja Grasindo Persada, 2006), h. 27-28

- b. Inisiatif dan selalu proaktif. Ini merupakan ciri mendasar di mana pengusaha tidak hanya menunggu sesuatu terjadi, tetapi terlebih dahulu memulai dan mencari peluang sebagai pelopor dalam berbagai kegiatan.
- c. Berorientasi pada prestasi. Pengusaha yang sukses selalu mengejar prestasi yang lebih baik daripada prestasi sebelumnya. Mutu produk, pelayanan yang diberikan, serta kepuasan pelanggan menjadi perhatian utama. Setiap waktu segala aktifitas usaha yang dijalankan selalu dievaluasi dan harus lebih baik dibanding sebelumnya.
- d. Berani mengambil risiko. Hal ini merupakan sifat yang harus dimiliki seorang pengusaha kapanpun dan dimanapun, baik dalam bentuk uang maupun waktu.
- e. Kerja keras. Jam kerja pengusaha tidak terbatas pada waktu, di mana ada peluang di situ dia datang. Kadang-kadang seorang pengusaha sulit untuk mengatur waktu kerjanya.
- f. Bertanggungjawab terhadap segala aktifitas yang dijalanannya, baik sekarang maupun yang akan datang. Tanggungjawab seorang pengusaha
- g. Komitmen pada berbagai pihak merupakan ciri yang harus dipegang teguh dan harus ditepati. Komitmen untuk melakukan sesuatu memang merupakan kewajiban untuk segera ditepati dan direalisasikan.
- h. Mengembangkan dan memelihara hubungan baik dengan berbagai pihak, baik yang berhubungan langsung dengan usaha yang dijalankan maupun tidak.

Adapun Pendapat Dari Zimmerer (1996) Dikutip Oleh Suryana Mengemukakan Beberapa Faktor-Faktor Yang Menyebabkan Wirausaha Gagal Dalam Menjalankan Usaha Barunya:⁴⁸

⁴⁸Suryana, *Kewirausahaan Pedoman Praktis: Kiat Dan Proses Menuju Sukses*, (Jakarta: Selemba Empat, 2016), h. 44

- a. Tidak kompeten dalam manajerial. Tidak kompeten atau tidak memiliki kemampuan dan mengelola usaha merupakan faktor penyebab utama yang membuat perusahaan kurang berhasil.
- b. Kurang berpengalaman baik dalam kemampuan teknik, kemampuan memvisualisasikan usaha, kemampuan mengkoordinasikan, keterampilan mengelola sumber daya manusia maupun kemampuan perusahaan.
- c. Kurang dapat mengendalikan keuangan. Agar perusahaan dapat berhasil dengan baik, faktor yang paling utama dalam keuangan adalah memelihara aliran kas. Mengatur pengeluaran dan penerimaan secara cermat. Kekeliruan dalam memelihara aliran kas akan menghambat operasional perusahaan dan mengakibatkan perusahaan tidak lancar.
- d. Gagal dalam perencanaan. Perencanaan merupakan titik awal dari suatu kegiatan, sekali gagal dalam perencanaan maka akan mengalami kesulitan dalam pelaksanaan.
- e. Lokasi yang kurang memadai. Lokasi usaha yang strategis merupakan faktor yang menentukan keberhasilan usaha. Lokasi yang tidak strategis dapat mengakibatkan perusahaan sukar beroperasi karena kurang efisien.
- f. Kurangnya pengawasan peralatan. Pengawasan erat kaitannya dengan efisien dan efektivitas. Kurang pengawasan dapat mengakibatkan penggunaan alat tidak efisien dan tidak efektif.
- g. Sikap yang kurang sungguh-sungguh dalam berusaha. Sikap yang setengah-setengah terhadap usaha akan mengakibatkan usaha yang dilakukan menjadi labil dan gagal. Dengan sikap setengah hati, kemungkinan gagal menjadi besar.
- h. Ketidakmampuan dalam melakukan peralihan/ transisi kewirausahaan. Wirausaha yang kurang siap menghadapi dan melakukan perubahan, tidak akan menjadi

wirausaha yang berhasil. Keberhasilan dalam berwirausaha hanya bisa diperoleh apabila berani mengadakan perubahan dan mampu membuat peralihan setiap waktu.

11. Motif berprestasi tinggi

Selain Faktor-Faktor Yang Membuat Kegagalan Kewirausahaan, Zimmerer (1996) Dikutip Oleh Suryana Mengemukakan Beberapa Potensi Yang Membuat Seseorang Mundur Dari Kewirausahaan, Yaitu:⁴⁹

- a. Pendapatan yang tidak menentu. Baik pada tahap awal maupun tahap pertumbuhan, dalam bisnis tidak ada jaminan untuk terus memperoleh pendapatan yang berkesinambungan. Dalam kewirausahaan, sewaktu-waktu bisa rugi dan sewaktu-waktu juga bisa untung. Kondisi yang tidak menentu dapat membuat seseorang mundur dari kegiatan berwirausaha.
- b. Kerugian akibat hilangnya modal investasi. Tingkat kegagalan bagi usaha baru sangatlah tinggi. Menurut Yuyun Wirasmita (1998), tingkat mortalitas/kegagalan usaha kecil di Indonesia mencapai 78%. Kegagalan investasi mengakibatkan seseorang mundur dari kegiatan berwirausaha. Bagi seorang wirausaha, kegagalan sebaiknya dipandang sebagai pelajaran berharga.
- c. Perlu kerja keras dan waktu yang lama. Wirausaha biasanya bekerja sendiri mulai dari pembelian, pengelolaan, penjualan dan pembukuan. Waktu yang lama dan keharusan bekerja keras dalam berwirausaha mengakibatkan orang yang ingin menjadi wirausaha menjadi mundur. Ia kurang terbiasa dalam menghadapi tantangan.

⁴⁹ *Ibid*, h.45

Wirausaha yang berhasil pada umumnya menjadikan tantangan sebagai peluang yang harus dihadapi dan ditekuni.

- d. Kualitas kehidupan yang tepat rendah meskipun usahanya mantap. Kualitas kehidupan yang tidak segera meningkat dalam usaha, akan mengakibatkan seseorang mundur dari kegiatan berwirausaha. Misalnya, pedagang yang kualitas kehidupannya tidak meningkat, maka akan mundur dari usaha dagangnya dan masuk ke usaha lain

12. Thomas W.Zimmerer Et Al (2005) Merumuskan Manfaat Berwirauaha Sebagai Berikut.⁵⁰

- a. Memberi peluang dan kebebasan untuk mengendalikan nasib sendiri.
- b. Memberi peluang melakukan perubahan : Pebisnis menemukan cara untuk mengombinasikan wujud kepedulian mereka terhadap berbagai masalah ekonomi dan social dengan harapan akan menjalani kehidupan yang lebih baik
- c. Memberi peluang untuk mencapai potensi diri sepenuhnya : Memiliki usaha sendiri memberikan kekuasaan, kebangkitan spiritual dan membuat wirausaha mampu mengikuti minat atau hobinya sendiri.
- d. Memiliki peluang untuk meraih keuntungan seoptimal mungkin
- e. Memiliki peluang untuk berperan aktif dalam masyarakat dan mendapatkan pengakuan atas usahanya
- f. Memiliki peluang untuk melakukan sesuatu yang disukai dan menumbuhkan rasa senang dalam mengerjakannya Entrepreneur dalam menjalankan bisnisnya tidak lepas dari modal. Modal tidak selamanya identik dengan uang ataupun barang (tangible).

⁵⁰ Rintan Saragih, *Membangun Usaha Kreatif, Inovatif Dan Bermanfaat Melalui Penerapan Kewirausahaan Sosial*, Jurnal Kewirausahaan Vol. 3 No. 2, (Desember 2017) h. 27-28

Sebuah ide sudah termasuk modal yang luar biasa karena ide merupakan modal utama yang akan membentuk dan mendukung modal lainnya. Beberapa modal yang termasuk ke dalam modal tidak berwujud (intangible) antara lain :

1. Modal Intelektual Modal Intelektual didefinisikan sebagai kombinasi dari sumberdaya-sumberdaya intangible dan kegiatan-kegiatan yang membolehkan organisasi mentransformasi sebuah bundelan material, keuangan dan sumberdaya manusia dalam sebuah kecakapan sistem untuk menciptakan stakeholder value (Cut Zurnali , 2008).
2. Modal Sosial dan Moral Modal sosial dan moral yang dapat disebut sebagai suatu integritas merupakan suatu hal penting yang membentuk sebuah citra terhadap kepribadian Anda sebagai seorang wirausaha. Pada saat menjalankan bisnis, ada etika wirausaha yang tidak boleh Anda langgar.
3. Modal Mental Mental wirausaha harus ditaman sejak dini. Karena modal mental merupakan kesiapan sejak dini kemudian diwujudkan dalam bentuk keberanian untuk menghadapi risiko dan tantangan. Sebagai wirausaha, Anda harus berani menghadapi risiko. Risiko disini berarti risiko yang telah diperhitungkan sebelumnya sehingga hasil yang akan dicapai akan proporsional terhadap risiko yang akan diambil. Anda harus bisa belajar mengelola risiko dengan cara mentransfer berbagai risiko ke pihak lain seperti bank, investor, konsumen, pemasok dan sebagainya.

C. Pengertian Keberhasilan Usaha

1. Pengertian Keberhasilan Usaha

“Menurut Moch. Kohar Mudzakar (1998) yang menyatakan bahwa keberhasilan usaha adalah suatu keadaan yang menggambarkan lebih dari pada lainnya yang sederajat atau sekelas”.⁵¹

“Keberhasilan atau kesuksesan usaha menurut suryana adalah keberhasilan atau kesuksesan dari bisnis dalam mencapai tujuannya”.⁵²

“Menurut Hendry Faizal Noor mengungkapkan bahwa keberhasilan usaha pada hakikatnya adalah keberhasilan dari bisnis mencapai tujuannya”.⁵³

“Menurut Noor (2007) keberhasilan usaha pada hakikatnya adalah keberhasilan dari bisnis yang mencapai tujuannya, suatu bisnis dikatakan berhasil bila mendapat laba, karena laba adalah tujuan dari seseorang melakukan bisnis”.⁵⁴

Dari pendapat diatas maka dapat disimpulkan, bahwa Keberhasilan usaha merupakan suatu keadaan dimana usaha mengalami peningkatan dari hasil yang sebelumnya. Keberhasilan usaha merupakan tujuan utama dari sebuah perusahaan untuk memperoleh laba.

Untuk menjadi wirausaha yang sukses, seseorang harus memiliki ide atau visi usaha yang jelas, kemauan dan keberanian dalam menghadapi risiko. Apabila ada kesiapan dalam menghadapi risiko, langkah selanjutnya adalah membuat perencanaan usaha, mengorganisasikan dan menjalankannya. Selain bekerja keras, agar usaha

⁵¹ Ressa Andari, *Pengaruh Kompetensi Pengusaha, Skala Usaha dan Saluran Pemasaran Terhadap Keberhasilan Usaha* (Survey Pada Industri Bawang Goreng di Kabupaten Kuningan), (Bandung: Uneversitas Pendidikan Indonesia, 20011), h. 21

⁵² Suryana, *Kewirausahaan: Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses*, h. 285

⁵³ Hendry Faizal Noor, *Ekonomi Manajerial*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007), h. 397

⁵⁴ *Ibid*, h. 397

tersebut berhasil, wirausaha harus mampu mengembangkan hubungan baik dengan mitra usaha maupun pihak yang terkait dengan kepentingan perusahaan. Berikut ini adalah tahapan dalam membangun kewirausahaan yang sukses yang dikemukakan Steinhoff dan Burgess dalam Suryana:⁵⁵

→ Sukses

- Bertanggung jawab atas kesuksesan/kegagalan
- Membangun hubungan dengan pelanggan, karyawan, suplier
- Bekerja keras Merencanakan, mengkoordinasikan dan menjalankan usaha
- Berani mengambil risiko waktu dan uang Memiliki tujuan dan visi usaha

2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha

Untuk menjadi wirausaha yang sukses, seseorang harus memiliki ide atau visi usaha yang jelas, kemauan dan keberanian dalam menghadapi risiko. Apabila ada kesiapan dalam menghadapi risiko, langkah selanjutnya adalah membuat perencanaan usaha, mengorganisasikan dan menjalankannya. Selain bekerja keras, agar usaha tersebut berhasil, wirausaha harus mampu mengembangkan hubungan baik dengan mitra usaha maupun pihak yang terkait dengan kepentingan perusahaan. Berikut ini adalah faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha :

a. Pemasaran

⁵⁵Suryana, *Op.cit*, h.66

Pemasaran adalah suatu proses sosial yang didalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan secara bebas mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain (Kotler, 2002). Pola pemasaran usaha kecil lebih sering berproduksi setelah menemukan pasarnya dari pada membuat dahulu baru dipasarkan. Alasan yang dikemukakan adalah karena mereka biasanya berproduksi setelah ada industri kecil atau usaha kecil lain yang kewalahan dalam melayani permintaan atau peluangnya terlihat (Subanar, 2001). Model pemasaran yang banyak dilakukan oleh usaha kecil di Indonesia ialah pemasaran bersama dengan sasaran pasar yang telah ada tanpa biaya pemasaran, melainkan biaya transportasi atau pengangkutan. Hal ini dikarenakan pasar konsumen telah ada jauh sebelum mereka berproduksi, dan bahkan ada pula yang memanfaatkan peluang pasar sebagai sarana untuk mendapatkan kredit pemodalan dari investor atau bank (Subanar, 2001). Banyak sekali aktivitas pemasaran yang terjadi dalam perantara perjalanan barang dan jasa dari produsen ke konsumen sehingga melibatkan banyak pihak. Aktivitas itu dapat digolongkan sebagai berikut:

1. Pembelian,
2. Penyimpanan barang dagangan (merchandising),
3. Penentuan kualitas,
4. Penentuan harga,
5. Penjualan
6. Reklame/promosi
7. Pengangkutan
8. Pergudangan

9. Penanggulangan resiko

10. Penyediaan modal

Pemasaran bisnis berskala kecil terdiri dari berbagai aktivitas, banyak diantaranya bahkan terjadi sebelum produk dibuat dan siap untuk didistribusikan dan dijual. Pemasaran bisnis berskala kecil terdiri dari kegiatan bisnis yang berhubungan dengan:

1. Pengidentifikasian pasar yang dituju
2. Penentuan pasar tujuan yang potensial
3. Persiapan, pengkomunikasian dan penyampaian satu paket kepuasan pada pasar tujuan.

b. Tenaga Kerja

Menurut Irwan dalam Suparmoko (1992) Keberhasilan pembangunan ekonomi salah satunya dipengaruhi oleh faktor produksi. Faktor-faktor produksi tersebut diantaranya adalah penduduk (Sumber Daya Manusia), yang dimaksud dengan penduduk dalam sumber daya manusia adalah penduduk dalam usia kerja. Dari segi penduduk sebagai faktor produksi maka tidak semua penduduk dapat bertindak sebagai faktor produksi, hanya penduduk usia kerja dalam arti sudah bekerja atau sedang mencari pekerjaan. Sedangkan kelompok bukan angkatan kerja meliputi golongan yang bersekolah, golongan yang mengurus rumah tangga dan golongangolongan lain atau penerima pendapatan yaitu mereka yang menerima pensiunan, tingkat bunga atas simpanan, sewa atas milik dan merekayang hidupnya tergantung pada orang lain seperti manula, penyandang cacat, narapidana serta penderita sakit kronis. Menurut Undang-Undang Tahun 1969 pasal 1 yaitu tentang ketentuan pokok

mengenai tenaga kerja yang menyebutkan bahwa tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melaksanakan pekerjaan baik di dalam maupun di luar hubungan kerja guna menghasilkan barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan. Tenaga kerja merupakan suatu faktor produksi sehingga dalam kegiatan produksi diperlukan sejumlah tenaga kerja yang mempunyai keterampilan dan kemampuan tertentu sesuai dengan kebutuhan perusahaan. Penduduk dalam suatu wilayah yang dapat memproduksi barang dan jasa jika ada permintaan kerja mereka dan jika mereka mau berpartisipasi dalam aktivitas perusahaan. Tenaga kerja terdiri dari angkatan kerja dan bukan angkatan kerja, tingkat partisipasi angkatan kerja dipengaruhi oleh beberapa faktor antara lain:

1. Jumlah penduduk yang masih bersekolah
2. Jumlah penduduk yang mengurus rumah tangga
3. Bagaimana suatu rumah tangga mengatur siapa yang bekerja, bersekolah dan mengurus rumah tangga
4. Umur
5. Tingkat upah
6. Tingkat pendidikan
7. Kegiatan ekonomi

Menurut Winardi (1991) faktor-faktor yang mempengaruhi tenaga kerja adalah:

1. Produktivitas tenaga kerja hingga tingkat tertentu dipengaruhi oleh tenaga kerja keturunan, dari mana dia berasal dan iklim lingkungan yang tidak dapat dipengaruhi oleh lingkungan

2. Sifat-sifat kesehatan, kekuatan, intelegensi, ambisi, kemampuan untuk menilai, ketekunan, mempengaruhi produktivitas tenaga kerja
3. Kondisi tempat kerja
4. Tergantung kualitas dan metode dari organisasi perusahaan
5. Berkaitan dengan upah yang diterimanya

c. Bahan Baku

Ahyadi (1999) mengatakan bahwa bahan baku atau bahan mentah merupakan bahan yang digunakan untuk keperluan produksi. Hal-hal yang berkaitan dengan bahan baku selama satu periode, yaitu:

1. Jumlah kebutuhan bahan baku selama satu periode
2. Kelayakan harga barang
3. Kontinuitas persediaan barang
4. Kualitas bahan baku
5. Sifat bahan baku
6. Biaya pengangkutan bahan baku

Perencanaan kebutuhan bahan baku adalah proses untuk menjamin bahwa bahan baku tersedia bilamana diperlukan. Ketika suatu usaha memprediksi permintaan terhadap produknya di masa mendatang, waktu bahan baku harus datang dapat ditentukan untuk mencapai tingkat produksi yang memenuhi permintaan yang diprediksi. Bahan baku yang dipakai pada proses produksi biasanya diubah oleh sumber daya perusahaan menjadi produk jadi.

d. Permodalan

Modal adalah aktiva bersih. Modal bisa berarti financial capital dimana tekanannya adalah nilai uang dari aktiva dikurangi dengan nilai kewajiban yang merupakan kontribusi uang pemilik kepada perusahaan. Modal disini difokuskan pada kemampuan fisik dari modal itu untuk memproduksi barang dan jasa bukan pada nilai uangnya. Ukurannya adalah kapasitas produksi dari aktiva yang dimiliki.

Menurut Lawrance dalam Sriyadi (1991) modal merupakan sinonim kekayaan, yaitu semua barang yang dimiliki orang seorang. Tanah beserta sumber alam yang terkandung di dalamnya sering disebut modal alami, untuk membedakan dari modal buatan seperti gedung, mesin-mesin, alat-alat, dan bahan-bahan. Sehubungan dengan kegiatan operasi badan usaha, modal dapat dibedakan antara modal tetap dan modal bekerja. Modal tetap (fixedcapital) yaitu semua benda-benda modal yang dipergunakan terus menerus dalam jangka lama pada kegiatan produksi seperti misalnya tanah, gedung, mesin, alat perkakas, dan sebagainya. Sedangkan yang dimaksud dengan modal bekerja (working capital) yaitu modal untuk membiayai operasi perusahaan seperti pembelian bahan dasar dan bahan yang habis dipakai, membiayai upah dan gaji, membiayai persediaan, membiayai pengiriman dan transportasi, biaya penjualan dan reklame, biaya pemeliharaan dan sebagainya.

Pengertian modal ditekankan pada nilai, daya beli atau kekuasaan memakai atau menggunakan yang terkandung dalam barang-barang modal. Modal meliputi baik modal dalam bentuk uang maupun dalam bentuk barang, misalnya mesin, ataupun barang-barang dagangan (Riyanto, 1993).

Menurut Riyanto (1993) sumber-sumber penawaran modal diataranya yaitu:

1. Sumber internal yaitu modal yang dihasilkan sendiri.

2. Sumber eksternal yaitu modal dari luar perusahaan.
3. Supplier.
4. Bank.
5. Pasar modal.

Suryana Mengemukakan Tiga Faktor Penyebab Keberhasilan Seorang Wirausaha, Antara Lain:⁵⁶

1. Kemampuan dan kemauan.

Orang yang memiliki kemampuan tetapi tidak memiliki kemauan dan orang yang memiliki kemauan tetapi tidak memiliki kemampuan, keduanya tidak akan menjadi seorang wirausaha yang sukses. Misalnya seseorang yang memiliki kemauan untuk membuka toko tapi tidak memiliki kemampuan untuk mengelolanya, maka lama kelamaan tokonya akan tutup. Begitu juga dengan orang yang memiliki kemampuan mengelola usaha tetapi tidak memiliki kemauan untuk membuka usaha, maka selamanya orang tersebut tidak pernah memiliki usaha.

2. Tekad yang kuat dan kerja keras.

Orang yang tidak memiliki tekad kuat tetapi mau bekerja keras dan orang yang tidak mau bekerja keras tetapi memiliki tekad yang kuat, keduanya tidak akan menjadi wirausahawan yang sukses.

3. Kesempatan dan peluang

Mengenal peluang yang ada dan berusaha meraihnya ketika ada kesempatan merupakan salah satu faktor yang menentukan keberhasilan seorang wirausaha. Selain keberhasilan, seorang wirausaha juga selalu dibayangi kegagalan dalam

⁵⁶ Suryana, *Kewirausahaan: Pendekatan Karakteristik Wirausaha Sukses*, h. 66

berwirausaha, karena kegagalan maupun keberhasilan wirausaha tergantung pada kemampuan yang dimiliki wirausaha tersebut dalam memanfaatkan peluang yang ada.

Terdapat beberapa persyaratan untuk mencapai keberhasilan usaha diantaranya:⁵⁷

- a. Mandiri tetapi bisa bekerja sama dengan orang lain dan mampu berinteraksi dengan prinsip
- b. Mempunyai cita-cita, impian, visi, harapan, ambisi tapi bukan ambisius, obsesi, tantangan dianggap sebagai titik awal untuk mencapai tujuan dalam meraih kesuksesan
- c. Selain bermanfaat bagi diri sendiri dan keluarganya, tetapi juga bermanfaat bagi orang lain dan lingkungan.
- d. Berusaha semaksimal mungkin untuk menghilangkan sifat negatif ketika memandang dan memperlakukan orang lain.
- e. Selalu berpandangan dan bersikap positif terhadap orang lain.
- f. Berpikir sebagai wirausaha yang sukses, karena wirausaha yang sukses harus berpikir seperti seorang wirausaha yang sukses dan bukan berpikir selayaknya orang yang gagal.
- g. Merubah kebiasaan, sifat, dan pola pikir sebagai pribadi yang unggul.

⁵⁷*Ibid*, h. 69

Menurut Hendro (2011) Faktor Yang Mendorong Keberhasilan Usaha Sebagai Berikut:⁵⁸

a. Faktor peluang

Mengenal peluang yang ada dan berusaha meraihnya ketika ada kesempatan merupakan salah satu faktor yang menentukan keberhasilan seorang wirausaha.

b. Faktor manusia (sdm)

Faktor sdm berperan penting dalam suatu usaha, kualitas sdm dapat menentukan keberhasilan dari usaha tersebut. Dalam mengembangkan usaha membutuhkan sdm yang berkualitas yang mampu berinovasi dengan produk, menjual/memasarkan produk sesuai sasaran/target.

c. Faktor keuangan

Faktor keuangan merupakan faktor pengelolaan modal, dengan melakukan pengendalian biaya/anggaran, pencairan dana modal kerja, dana investasi, dan dana linnya. Selain itu pengendalian perhitungan resiko keuangan dan struktur biaya seperti margin kontribusi, laba berbanding penjualan , biaya berbanding penjualan dan lain-lain dapat dikendalikan dengan baik.

d. Faktor Organisasi

Organisasi dalam usaha harus terstruktur dengan baik seperti dinamis, kreatif dan berwawasan kedepan.

e. Faktor perencanaan

Faktor perencanaan seperti perencanaan visi, misi, strategi jangka panjang dan pendek, perencanaan oprasional, progam-progam pemasaran, perencanaan produk, perencanaan

⁵⁸Suaharyadi, *Kewirausahaan Membangun Usaha Sukses Sejak Usia Dini*, (Jakarta: Selemba Empat, 2007), h.37-38

pendistribusian produk, perencanaan informasi teknologi dan perencanaan jumlah produk yang akan didistribusi dan dijual.

f. Faktor pengelolaan usaha

Faktor pengelolaan usaha meliputi Quality (mutu produk, mutu oprasional, dan mutu pelayanan), Time (waktu pekerjaan produk, Wktu penyelesaian produk, dan waktu perbaikan produk), Cost (mutu yang bagus perlu biaya yang tinggi belum tentu menghasilkan mutu yang baik).

g. Faktor pemasaran dan penjualan

h. Faktor pemasaran dan penjualan memiliki peran peting dalam kelancaran usaha.

i. Faktor administrasi

Suatu usaha tanpa adanya pencatatan dan dokumentasi yang baik dan pengumpulan serta pengelompokan data administrasi, maka strategi perencanaan pengembangan usaha tidak berjalan sesuai harapan karna hanya berdasarkan feeling atau perasaan.

j. Faktor peraturan pemerintah, politik, sosisal, ekonomi dan budaya.

Seperti surat perizinan usaha, perkembangan budaya local yang harus diikuti, lingkungan sosial dan faktor pendamping lainnya.

k. Catatan bisnis

Catatan bisnis membantu kita dalam meninjau kembali sejauh mana bisnis yang telah kita jalankan.

D. Kajian Pustaka

Kajian pustaka ini bermaksud untuk meninjau kembali penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian ini. Penyusun menemukan beberapa penelitian yang mempunyai kemiripan dengan judul yang diangkat sehubungan dengan analisis tingkat pengetahuan wirausahawan

terhadap keberhasilan suatu usaha dalam perspektif ekonomi islam yang peneliti ajukan guna dapat di jadikan bahan acuan dan masukan dalam penelitian ini.

Pertama penelitian ini dilakukan Zulkifli yang berjudul “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kesuksesan Dan Kegagalan Seorang Wirausaha Dihubungkan Dengan Pemilihan Bidang Usaha” dari penelitiannya dapat disimpulkan bahwa kesuksesan dan kegagalan wirausaha dipengaruhi oleh pemilihan bidang usaha yang tepat. Faktor yang menyebabkan wirausaha berhasil antara lain rasa percaya diri, selalu berorientasi pada hasil, jiwa kepemimpinan, mempunyai ide dan kreativitas tinggi dan berorientasi pada masa depan. Sedangkan faktor penyebab kegagalan antara lain tidak kompeten dalam manajerial, kurangnya pengalaman, kegagalan dalam perencanaan, dan pemilihan lokasi yang kurang strategis.⁵⁹

Kedua penelitian ini dilakukan oleh indriyatni, Lies yang berjudul “Analisis faktor yang berpengaruh terhadap keberhasilan usaha mikro dan kecil. Dari penelitian tersebut dapat disimpulkan faktor-faktor yang berpengaruh terhadap keberhasilan usaha mikro dan kecil yaitu, faktor modal kerja yang berpengaruh positif dan signifikan terhadap kesuksesan usaha, faktor kemampuan/skill dan faktor lokasi usaha yang juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha.⁶⁰

Ketiga penelitian ini dilakukan oleh Giyanto yang berjudul “pengaruh modal usaha, tenaga kerja, tingkat pendidikan, pengalaman, jangkauan pemasaran dan krisis ekonomi terhadap

⁵⁹ Zulkifli, *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kesuksesan Dan Kegagalan Seorang Wirausaha Dihubungkan Dengan Pemilihan Bidang Usaha*, (SKRIPSI : UNNES 2009)

⁶⁰ Lies Indriyatni, *Analisis Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Keberhasilan Usaha Mikro Dan Kecil*, (SKRIPSI : STIE Semarang 2013)

kesuksesan batik di kampung batik kliwonan kecamatan masaran kabupaten sragen. Dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa terdapat enam faktor yang berpengaruh positif dan signifikan terhadap kesuksesan usaha yaitu, faktor modal kerja, faktor tenaga kerja, faktor pendidikan, faktor pengalaman, faktor jangkauan pemasaran, dan faktor krisis ekonomi.⁶¹

E. Kerangka Pikir

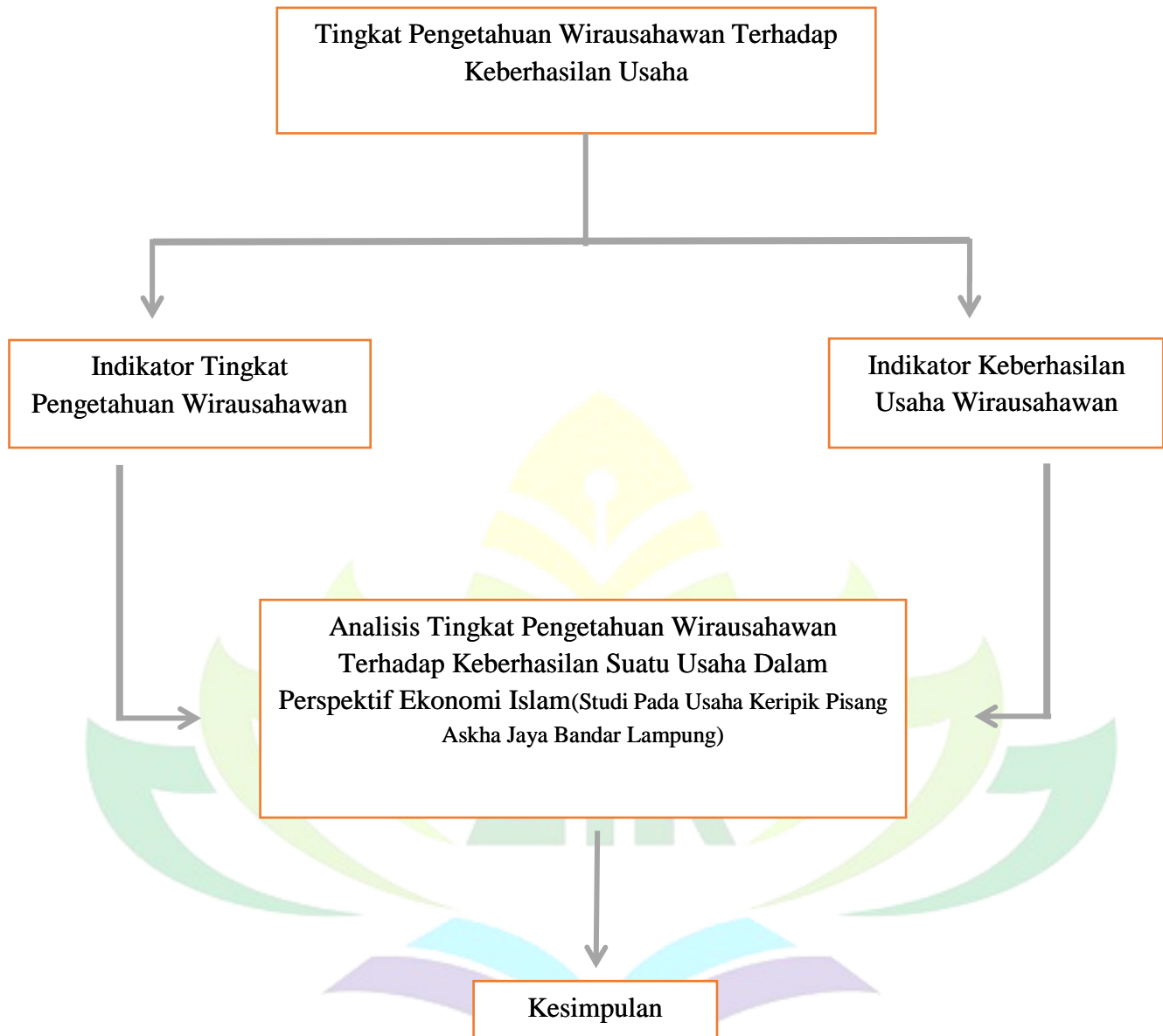
Kerangka berpikir merupakan model konseptual tentang bagaimana teori-teori yang berhubungan dengan berbagai faktor yang diidentifikasi sebagai masalah yang penting. Kerangka pemikiran yang baik akan menjelaskan secara teoritis pertautan antara variabel yang di teliti.⁶²

Dalam penelitian ini kerangka pikir mengenai Tingkat Pengetahuan Wirausahawan Terhadap Keberhasilan Usaha Dalam Perspektif Ekonomi Islam Pada Usaha Keripik Askha Jaya Bandar Lampung dan selanjutnya dari teori dan penerapan yang sudah ada akan menghasilkan sebuah penelitian terhadap Analisis Tingkat Pengetahuan Wirausahawan Terhadap Keberhasilan Suatu Usaha Dalam Perspektif Ekonomi Islam.

Kerangka fikir dalam penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut :

⁶¹ Giyanto, *Pengaruh Modal Usaha, Tenaga Kerja, Tingkat Pendidikan, Pengalaman, Jangkauan Pemasaran Dan Krisis Ekonomi Terhadap Kesuksesan Batik Di Kampung Batik Kliwonan Kecamatan Masaran Kabupaten Sragen*, (TESIS : UNS 2010)

⁶² Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif DAN R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2015), h. 283



Gambar 1.1 Kerangka Berpikir

Daftar Pustaka

- A.Kadir, *Hukum Bisnis Dalam Al-Quran*, (Jakarta: Sinar Garfika, 2010), h.19
- Andi Prastowo, *Metode Penelitian Kualitatif Dalam Perspektif Rancangan Penelitian*, (Yogyakarta: Sr-Ruzz Media, 2016), h.40
- Asfi Manzilati, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Malang: UB Media, 2017), h.61
- Bilic, *How Does Education Influence Entrepreneurship Orientation? Case Study Of Croatia*, (Bandung: Universitas Pendidikan Bandung, 2011), h. 116
- Cholid Narbuko Dan Abu Achmadi, *Metodologi Penelitian*, Cet 12 (Jakarta: bumi aksara, 2012), h.47
- Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi Ketiga*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2007), h.
- Dr. Dede Jajang Suyaman, SE.M.M, *Kewirausahaan Dan Industri Kreatif*, (Desember 2015), h.5.
- Eddy Soeryanto Soegoto, *Entrepreneurship*, (Jakarta: PT. Alex Media Komputindo, 2009), h.9
- Farouk Muhammad Dan Djaali, *Metodologi Penelitian Sosial (Bunga Rampai)*, (Jakarta: Cv. Restu Agung 2003), h.32
- Giyanto, *Pengaruh Modal Usaha, Tenaga Kerja, Tingkat Pendidikan, Pengalaman, Jangkauan Pemasaran Dan Krisis Ekonomi Terhadap Kesuksesan Batik Di Kampung Batik Kliwonan Kecamatan Masaran Kabupaten Sragen*, (TESIS : UNS 2010)
- Hasnah Rimiyati & Munjiati Munawaroh, *Pengaruh Penerapan Nilai-Nilai Kewirausahaan Islami Terhadap Keberhasilan Usaha (Studi Pada Pengusaha UMKM Muslim Di Kota Yogyakarta)*, *Jurnal Analisis*, Vol 7, Nomer 2, 2 September 2016, Hal 139.
- Hendry Faizal Noor, *Ekonomi Manajerial*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007), h. 397
- Idri, *Hadis Ekonomi (Ekonomi Dalam Perspektif Hadis Nabi)*, (Jakarta: Kencana, 2015), h. 293

- Jeni Wulandari, *Strategi Pengembangan Kawasan Industri Kecil Berbasis Komoditas Unggulan (Studi Kasus Kawasan Sentra Industri Keripik Kota Bandar Lampung)*, (Universitas Indonesia: Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, 2009), h. 69
- Kasmir, *kewirausahaan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006), h.27
- Kuntawicaksono, *Pengaruh Pengetahuan Wirausaha Dan Kemampuan Memecahkan Masalah Wirausaha Terhadap Minat Berwirausaha Siswa Sekolah Menengah Kejuruan*, *Journal Of Ecomic Education*, (Semarang: Unnes 2012), h.49
- Lexy L Meleong, *Metodelogi Penelitian Kualitatif*, (Bandung:Remaja Rosda Karya, 2001),h.161.
- Lies Indriyatni, *Analisis Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Keberhasilan Usaha MikroDan Kecil*, (SKRIPSI : STIE Semarang 2013)
- Ma'ruf Abdullah, *Wirausaha Berbasis Syariah*, (Yogyakarta: Aswaja Pressindo, 2013), h.13
- Maro, *Jurnal Ekonomi Syariah dan Bisnis* Vol. 1. No.2, (November2018), h. 71-73
- Meredith, *Kewirausahaan; Teori dan Praktek*, (Jakarta: PPM, 2002), h. 5
- Pusat Pengkajian Dan Pengembangan Ekonomi Islam (Psei), *Ekonomi Islam*, (Jakarta:Rajawali Pers,2009),h.19.
- Ressa Andari, *Pengaruh Kompetensi Pengusaha, Skala Usaha dan Saluran Pemasaran Terhadap Keberhasilan Usaha* (Survey Pada Industri Bawang Goreng di Kabupaten Kuningan), (Bandung: Uneversitas Pendidikan Indonesia, 20011), h. 21
- Siti nurbaya dan moerdiyanto, *faktor-faktor yang mempengaruhi kesiapan berwirausaha*, (Yogyakarta: Progam Pascasarjana UNY, 2012), h. 10
- Suaharyadi, dkk, *Kewirausahaan Membangun Usaha Sukses Sejak Usia Dini*, (Jakarta: Selemba Empat, 2007), h.9
- Sugiyono, *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Cet ke-23 (Bandung: Alfabeta, 2016), h.140
- Suryana, *Kewirausahaan Pedoman Praktis: Kiat Dan Proses Menuju Sukses*, (Jakarta: Selemba Empat, 2016), h. 30-37

Wawancara Dengan Askasifi Eka Cesario (Pemilik Usaha/Owner), Tanggal 20 Febuari 2020 Di Outlet Usaha Keripik Askha Jaya Bandar Lampung.

Zuhal, *Kekuatan Daya Saing Indonesia Mempersiapkan Masyarakat Berbasis Pengetahuan*, (Jakarta: PT. Kompas Media Nusantara, 2008) h.19

Zulkifli, *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kesuksesan Dan Kegagalan Seorang Wirausaha Dihubungkan Dengan Pemilihan Bidang Usaha*, (SKRIPSI : UNNES 2009)

